



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2014

X LEGISLATURA

Núm. 614

Pág. 1

ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. SANTIAGO LANZUELA MARINA

Sesión núm. 57 (extraordinaria)

celebrada el miércoles 9 de julio de 2014

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias del señor secretario de Estado de Comercio (García-Legaz Ponce), para informar:

- Del Tratado de Libre Comercio UE-EEUU (TTIP). A propuesta del Gobierno. (Número de expediente 212/001674) 2
- Acerca de las negociaciones que está desarrollando el Gobierno con la empresa multinacional Amazon para su instalación en España. A petición del Grupo Parlamentario de IU, ICV-EUiA, CHA: La Izquierda Plural. (Número de expediente 212/001534) 2

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 2

Se abre la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.

El señor **PRESIDENTE**: Se abre la sesión. Como conocen sus señorías hoy tenemos en el orden del día la celebración de las siguientes comparecencias del secretario de Estado de Comercio: la primera, para informar del Tratado de libre comercio Unión Europea y Estados Unidos y, la segunda, para informar acerca de las negociaciones que está desarrollando el Gobierno con la empresa multinacional Amazon para su instalación en España. Señor secretario de Estado, bienvenido de nuevo a esta casa y tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (García-Legaz Ponce): Señorías, comparezco hoy con mucho gusto en esta casa, que ha sido la mía durante las dos pasadas legislaturas, a petición propia, para hablarles sobre el acuerdo transatlántico de comercio e inversión que actualmente negocian la Unión Europea y los Estados Unidos. Lo primero que quiero subrayar es que esta es una negociación que lleva a cabo la Comisión Europea. Se trata de una política atribuida por los tratados europeos en exclusiva a la Comisión Europea, por lo que el papel que tienen los Estados miembros es limitado. No obstante, dada la trascendencia del mismo, ya que es, sin ninguna duda, el acuerdo comercial más importante de la historia de Europa, hemos considerado oportuno solicitar esta comparecencia para dar cuenta del estado actual de la negociación y poder aportar información sobre cuál es el papel que está jugando el Gobierno de España en la defensa de los intereses nacionales en este capítulo fundamental de la historia comercial de Europa.

Las relaciones económicas entre la Unión Europea y Estados Unidos siguen siendo, a fecha de hoy, la principal relación económica y comercial del mundo. Entre Estados Unidos y la Unión Europea producen el 50 % del PIB mundial, un tercio de los flujos comerciales mundiales, y la población conjunta asciende a 800 millones de habitantes. La Unión Europea es el mayor inversor en los Estados Unidos, es su segundo proveedor de bienes, solamente por detrás de China, y, para los Estados Unidos, la Unión Europea es el segundo destino de sus exportaciones, por detrás de Canadá, y también es el mayor mercado de exportación de servicios. Estados Unidos juega un papel muy importante para la economía española. Los flujos comerciales entre Estados Unidos y España alcanzaron, en el año 2013, los 18.898 millones de euros, una cifra superior a los flujos comerciales conjuntos intercambiados con tres de nuestros principales socios comerciales latinoamericanos: Brasil, México y Argentina. España exportó a Estados Unidos, en 2013, 8.679 millones de euros y en los dos últimos años las exportaciones de bienes aumentaron un 10 %. Solo en el primer trimestre de 2014 nuestras exportaciones de mercancías a Estados Unidos han aumentado un 15,4 %. Las cifras anteriores reflejan que España continúa con la tendencia a largo plazo de reducción de su déficit comercial con Estados Unidos, lo que refleja el buen comportamiento que están teniendo nuestras empresas sobre las oportunidades de negocio que ofrece el mercado estadounidense. Existe un elevado nivel de exportación de servicios españoles a Estados Unidos, 4.500 empresas españolas exportan ya servicios por un valor de 4.042 millones de euros entre el cuarto trimestre de 2012 y el tercer trimestre de 2013.

La relevancia de Estados Unidos para nuestro país queda patente en la orientación de las inversiones españolas hacia este país. De acuerdo con los datos del registro de inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad el *stock* de inversión española en los Estados Unidos en 2012 —tengo el dato— se situó en los 49.056 millones de euros, excluidas las sociedades financieras de inversión. Es decir, más de un 12 % del total de *stock* de inversión española en el mundo está localizado en estos momentos en Estados Unidos. Es el tercer destino de la inversión española en el extranjero, solamente por detrás de Reino Unido y de Brasil. Según esta misma fuente, Estados Unidos fue en 2012 el segundo inversor mundial en España con 38.290 millones de euros, un 12 % del total. Solamente Italia invirtió más dinero en España, 47.892 millones de euros, un 15 % del total. Estados Unidos invierte en España más que Alemania, Francia o Reino Unido, que son nuestros tres principales socios comerciales.

Señorías, ¿por qué un acuerdo con Estados Unidos? Comenzaré explicando que esta idea de firmar un acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos no es nueva, en realidad Gobiernos, empresas y personas del ámbito académico llevan mucho tiempo debatiendo sobre esta materia. Las actuales negociaciones no son el primer intento de negociar un acuerdo comercial entre ambos socios, sino que constituye la culminación de varios procesos de acercamiento entre ambos bloques, sobre todo a raíz de la creación del Consejo Económico Transatlántico y, posteriormente, del Grupo de alto nivel sobre empleo y crecimiento, que fue el que recomendó, en febrero de 2013, la apertura de negociaciones entre las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 3

partes. En junio de 2013, el Consejo de la Unión Europea aprobó el mandato de negociación y las negociaciones se lanzaron oficialmente ese mismo mes.

Este acuerdo es la máxima prioridad en política comercial para España en estos momentos por las oportunidades que brindará y por su importancia estratégica. Es un acuerdo que, si fructifica, cambiará las reglas del comercio mundial. Hay que tener en cuenta además que el 90% del crecimiento económico mundial en los próximos diez años, según los análisis de la Organización Mundial de Comercio, se va a generar fuera de Europa y una parte importante de este crecimiento va a tener lugar en los Estados Unidos. Si queremos seguir abriendo espacios de oportunidad comercial a la empresa española es fundamental entender que uno de los grandes mercados por explotar es el de Estados Unidos. Si bien las negociaciones multilaterales en el seno de la Organización Mundial de Comercio se han visto impulsadas por el acuerdo al que se llegó en Bali sobre facilitación del comercio, hay que tener en cuenta que las negociaciones en el plano multilateral de la OMC no están avanzando al ritmo deseado, por lo que la agenda solo lo está haciendo en el plano bilateral. La agenda comercial avanza mediante acuerdos de libre comercio de carácter regional y la Unión Europea no puede quedar al margen de esta liberalización bilateral o regional. Además, Estados Unidos tiene una agenda comercial muy avanzada con Asia y esto obliga a la Unión Europea a apostar por el acuerdo transatlántico, de manera que nuestras empresas no pierdan oportunidades en el mercado estadounidense ni cuota de mercado por la entrada de nuevos competidores con condiciones más favorables. Esto perjudicaría de forma especial a las pequeñas y medianas empresas españolas, que constituyen el 99% de nuestro tejido empresarial. El TTIP, en el acrónimo normalmente utilizado en el ámbito comercial, nos ofrece a ambos, a europeos y norteamericanos, una oportunidad de confirmar un liderazgo comercial mundial que está siendo arrebatado por otros países y otras zonas del planeta. La Unión Europea y Estados Unidos son los dos bloques democráticos más importantes del mundo. Solo a través del TTIP podemos conseguir que prevalezcan los valores que compartimos: la primacía del derecho, el respeto a la legalidad, la apertura económica y, a la vez, la protección de los consumidores y de los derechos laborales. Señorías, detrás de este acuerdo hay mucho más que comercio e inversión, la relación transatlántica es más profunda y desde esa cercanía estamos negociando.

Un factor que ha tenido y tiene en cuenta el Gobierno de España para apoyar de forma decidida las negociaciones de este acuerdo ha sido y es el efecto positivo que el acuerdo transatlántico tendrá sobre la creación de empleo, que es la máxima prioridad económica del actual Ejecutivo. Un estudio elaborado por la Fundación Bertelsmann sobre los efectos del acuerdo señala que España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía si se llegase a concretar el acuerdo, entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se reducen solamente las barreras arancelarias o si desaparecen también las barreras no arancelarias, que son las que más lastran el comercio. El mismo estudio cita a España como el cuarto país en el que más se incrementaría la renta per cápita a largo plazo, entre un 0,31% y un 6,55%, en función de si solo se reducen los aranceles o se concluye un acuerdo más amplio; en cualquier caso, por encima de la media de la Unión Europea, que se situaría entre el 0,27% y el 4,95%. Otro informe elaborado por el centro de investigación CEPR, Center for Economic and Policy Research, prevé ganancias significativas tanto para la Unión Europea como para Estados Unidos derivadas de la negociación del acuerdo al estimar, por ejemplo, que el PIB podría aumentar hasta un 0,5% en el caso de la Unión Europea y hasta un 0,4% en Estados Unidos bajo el potencial escenario de negociación más ambicioso, es decir, el acuerdo más amplio. El mismo informe señala que las exportaciones de la Unión Europea hacia Estados Unidos aumentarían un 28%, equivalente a 187.000 millones de euros del valor de las exportaciones de bienes y servicios, mientras que las importaciones comunitarias procedentes de Estados Unidos también aumentarían en 159.000 millones de euros. Las ganancias se traducirían también en un aumento de la renta disponible de los hogares que rondaría los 545 euros para una familia media europea de 4 miembros, como consecuencia directa del previsible aumento de los salarios y de la esperada reducción de los precios de los productos.

Señorías, a continuación me referiré al contenido y al estado actual de las negociaciones del acuerdo transatlántico. Mediante el TTIP buscamos eliminar todas las barreras que impiden que la integración económica y comercial sea plena. Nuestro objetivo es lograr un acuerdo para finalizar las negociaciones con un acceso real y completo. Eso significa que tenemos que abordar y remover todas las barreras, las tradicionales de acceso al mercado, pero también las procedentes de la regulación. Esto se ha de conseguir en todos los campos, no solo en el de las mercancías, sino también en el de los servicios, las

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 4

inversiones, las compras públicas o la propiedad intelectual. Este acuerdo es amplio y abarca tres grandes pilares: el acceso a los mercados, los aspectos derivados de la regulación y un conjunto de reglas globales.

El primer pilar, el de acceso a los mercados incluye comercio de bienes, servicios e inversiones y compras públicas. Se negocia para tratar de aproximarse lo máximo posible al desmantelamiento arancelario total, si bien se prevé un trato especial para los productos más sensibles para cada una de las partes. Aunque los niveles arancelarios generales existentes actualmente entre la Unión Europea y Estados Unidos no son muy elevados, 5,1 % en la Unión Europea y 3,5 % en Estados Unidos, aún existen algunos picos arancelarios importantes cuya reducción tendría importantes beneficios para España. Cito algunos ejemplos que conviene subrayar. Las conservas de atún sufren todavía un arancel del 35 %. La ropa y los textiles sufren aranceles que varían entre el 15 % y el 20 %, según el capítulo considerado. Las pieles y el calzado sufren aranceles que llegan hasta el 25 % y el 37,5 %, respectivamente. Los productos cerámicos tienen aranceles del 28 % o los quesos un 35 %. Además de la reducción arancelaria buscamos obtener el nivel de liberalización más alto alcanzado hasta ahora en materia de servicios, teniendo en cuenta la naturaleza sensible de determinados sectores. También queremos mejorar sustancialmente el acceso recíproco a las compras públicas a todos los niveles de Gobierno, de modo que las empresas a ambos lados del Atlántico puedan competir en condiciones de igualdad. Esta apertura beneficiará a las empresas europeas de infraestructuras entre las que se encuentran las competitivas empresas españolas. En este sector buscamos obtener acceso a ciertos ámbitos competitivos y generadores de empleo, como son el sector de seguros, los servicios profesionales de arquitectura e ingeniería, la participación de astilleros especializados en los servicios de transporte americanos y la mejora del acceso de profesionales para la prestación de servicios en el mercado americano.

El segundo pilar trata de los aspectos regulatorios y se refiere a las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Precisamente se espera que las principales ganancias del acuerdo, hasta el 80 %, provengan de la eliminación de este tipo de barreras. Las divergencias regulatorias, junto con las diferentes formas que ambas partes siguen a la hora de aplicar sus normativas y controlar el cumplimiento de las mismas, son fuente de numerosas barreras al comercio, que se traducen en innecesarios costes para los exportadores y pérdida de competitividad. Por tanto, facilitar los procedimientos de aprobación o registro de productos y acordar unos estándares únicos que deban cumplir las mercancías a un lado y al otro del Atlántico redundarán en beneficio de todas las empresas, pero muy particularmente de las pymes. Por ejemplo, la eliminación de este tipo de barreras es necesaria si queremos que el TTIP tenga un verdadero impacto en sectores tan importantes para España como el automóvil o el agroalimentario, sectores que representan en total el 20 % de nuestras exportaciones a Estados Unidos. En estos sectores —y en otros muchos— las diferencias en la armonización normativa dificultan nuestras exportaciones al mercado de Estados Unidos.

Un claro ejemplo de divergencia regulatoria lo encontramos en las aceitunas negras, una de las principales exportaciones agroalimentarias españolas a Estados Unidos. En la actualidad el cien por cien de las aceitunas negras españolas que se exportan son inspeccionadas por los servicios de inspección americanos a su llegada a Estados Unidos. Esta práctica contrasta con la que se sigue en España y en la Unión Europea donde las inspecciones se realizan llevando a cabo muestreos basados en una evaluación del riesgo, de conformidad con las prácticas y recomendaciones internacionales. El enfoque seguido en la Unión Europea asegura la calidad del producto sin necesidad de controlar el cien por cien de la mercancía, basta con llevar a cabo inspecciones sobre un 10 % de la mercancía para salvaguardar la calidad y evitar retrasos y costes innecesarios a los exportadores. Otros ejemplos de divergencia regulatoria los encontramos en los vehículos a motor; los requisitos de seguridad exigidos por la Unión Europea y por Estados Unidos son distintos, aunque los niveles de seguridad alcanzados son comparables. La divergencia se debe, sobre todo, a los estándares que aplica cada parte y a los procedimientos de certificación y homologación. El objetivo es que en el marco del TTIP se pueda llegar a una mayor convergencia regulatoria, que se pueda trabajar a futuro en establecer los mismos requisitos técnicos o normas. En este pilar buscamos que para determinados productos se exploren acuerdos de reconocimiento mutuo basados en la equivalencia del nivel de protección de las legislaciones de cada una de las partes. Por último, en este pilar aspiramos a definir normas que se conviertan en la referencia para los demás países.

El tercer pilar, el de las reglas, abarca aspectos tan variados como la propiedad intelectual e incluye la protección de indicaciones geográficas, la facilitación de comercio, desarrollo sostenible, pymes y

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 5

competencia y comercio de energía, entre otros. Hay tres cuestiones a destacar de este tercer pilar en relación con España. Está la inclusión de un capítulo específico para las pymes, principales creadoras de empleo en nuestro país. El TTIP creará nuevas oportunidades tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Los obstáculos comerciales tienden a suponer una carga desproporcionada para las empresas más pequeñas que no tienen tantos recursos para superarlos como las grandes. Es importante en este pilar las oportunidades que ofrece la protección efectiva de las indicaciones geográficas a muchos productos españoles de alta calidad. Dentro de este pilar España desea incluir también un capítulo específico de energía y materias primas. Nuestro interés es que se liberalicen totalmente las exportaciones de Estados Unidos, en especial las de gas natural licuado y que las licencias de exportación se concedan de forma automática y no previa autorización del departamento de Energía, como está regulado en la actualidad.

Señorías, desde su lanzamiento en junio de 2013 se han celebrado cinco rondas de negociación del acuerdo transatlántico. La última tuvo lugar en Virginia a finales de mayo y ha sido valorada como una ronda de transición en la que los negociadores han explorado distintas posibilidades de pacto en cada una de las materias del acuerdo, sin que se hayan adquirido compromisos en firme. Se prevé que en la sexta ronda, que tendrá lugar en Bruselas la próxima semana, haya avances más concretos. En esta ronda se tratarán bienes y servicios, temas regulatorios, compras públicas, protección del medio ambiente, derechos laborales, energía, materias primas y pymes. La séptima ronda tendrá lugar en septiembre o en octubre en una fecha aún por determinar.

A continuación abordaré algunas gestiones que están siendo muy debatidas en relación con esta negociación. En concreto, me referiré a la transparencia, a la protección de la inversión y al mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado, al mantenimiento de los niveles de protección de nuestros consumidores, a la regulación social, laboral y medioambiental y a la diversidad cultural y servicios audiovisuales.

Comenzaré por el capítulo relativo a la transparencia. En primer lugar, quisiera referirme a este compromiso que ha adquirido el Gobierno a la hora de negociar el acuerdo transatlántico con la máxima transparencia, compromiso que se ha manifestado en las comparecencias del ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación o del propio presidente del Gobierno para dar explicaciones sobre el acuerdo. Mi propia presencia hoy aquí constituye una continuación de ese compromiso de transparencia y en base al mismo deseo transmitirles la absoluta disposición del Ministerio de Economía y Competitividad a compartir toda la información relevante sobre la negociación, dentro de las razonables limitaciones de confidencialidad impuestas por la Comisión Europea a la hora de llevar a cabo un proceso negociador. Un proceso de negociación exige mantener cierta información reservada a la otra parte con la que se negocia, pero dentro de estas limitaciones —insisto, impuestas por la Comisión Europea— nuestra voluntad es compartir toda la información relevante sobre esta negociación. Es importante señalar que la decisión de abrir negociaciones con Estados Unidos fue precedida de una consulta pública, que duró varios meses, además de debates en el Consejo, en el Parlamento Europeo y en la sociedad civil. En total hubo más de un año y medio de reflexión y de análisis antes de lanzarla. El Gobierno de España, junto con la Comisión Europea y la Embajada de Estados Unidos en España, ha puesto en marcha una campaña de información en torno a las negociaciones del acuerdo y ha creado una página *web* en la que está volcada toda esa información. La página es: <http://uesp.es/ttip>, en la que se puede encontrar la información en español sobre las negociaciones. La propia Comisión Europea está llevando un ejercicio de transparencia sin precedentes, facilitando muchísima información sobre las negociaciones. En alguna ocasión se ha llegado a afirmar que la Unión Europea está negociando en secreto y esta afirmación simplemente no se corresponde con la realidad. De hecho, nada más empezar las negociaciones la Comisión Europea publicó en su página *web* los documentos iniciales de posición en varios capítulos: en obstáculos técnicos al comercio, en medidas sanitarias y fitosanitarias, en compras públicas, en materias primas y energía, en desarrollo sostenible y en servicios financieros. A esto se suman los documentos que ha publicado sobre propuestas concretas para avanzar reglamentariamente en los siguientes sectores: en productos químicos, en cosméticos, en automóviles, en productos farmacéuticos y en textiles. También ha publicado en su página *web* un catálogo de preguntas frecuentes sobre el acuerdo transatlántico.

Durante las propias negociaciones, la Comisión Europea, que es —insisto— la que negocia este acuerdo, tiene en cuenta los comentarios e inquietudes expresados por los Estados miembros en el seno del Consejo. Antes y después de cada ronda de negociación, la Comisión Europea, en concreto el jefe negociador de la Unión Europea, que además es un funcionario de nacionalidad española enormemente

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 6

competente, comparece ante la Comisión INTA del Parlamento Europeo. Asimismo, durante cada una de las rondas, la Comisión Europea y los negociadores estadounidenses se reúnen con la sociedad civil para ponerles al día de las negociaciones y tener en cuenta sus comentarios. La Comisión creó en enero de 2014 un grupo consultivo de expertos para obtener asesoramiento y conocimientos especializados. Este grupo tiene carácter informal y está integrado por 14 expertos en diversos temas como intereses de los consumidores, legislación laboral, medio ambiente, salud pública, industria, agricultura y servicios. En este grupo consultivo hay representantes de ONG, de sindicatos y de asociaciones de defensa de los consumidores. Hasta la fecha el grupo se ha reunido en cinco ocasiones y las actas de las reuniones se publican en la página *web* de la Comisión Europea. Hay que tener en cuenta que las negociaciones requieren cierto margen de confidencialidad para proteger los intereses de cada una de las partes, por lo que no se puede publicar todo. Con esta limitación tan evidente, el ejercicio de transparencia desplegado por la Comisión Europea es impecable.

Otros ejemplos del compromiso de ser transparentes lo tienen en los actos y conferencias que hemos organizado a lo largo de este año con la Comisión Europea, tres en total, siendo el último de ellos un seminario en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, en Santander, que contó con la participación de algunos miembros de esta Comisión. Conviene recordar que la Secretaría de Estado de Comercio está abierta a reunirse —y de hecho lo estamos haciendo— con todos los sectores interesados en este acuerdo para tener en cuenta sus puntos de vista y trasladarlos a la Comisión Europea. Por si todo esto no fuera suficiente, recuerdo a sus señorías que el acuerdo transatlántico sobre comercio e inversión, como todos los acuerdos comerciales de la Unión Europea desde la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, exige no solo la aprobación del Consejo, sino el visto bueno del Parlamento Europeo. Con todo ello considero que todo este proceso ofrece suficientes garantías de transparencia para que todo el que esté interesado en la evolución de estas negociaciones pueda estar al tanto de ellas y trasladar sus inquietudes e intereses.

Otra cuestión sobre la que se ha debatido mucho en los últimos meses ha sido la de la inclusión de un capítulo de protección de inversiones en el TTIP que incluya un mecanismo de solución de controversias inversor-Estado, ISDS, en las siglas en inglés. Este mecanismo no es nuevo para nosotros, pues España ha incluido un mecanismo de solución de disputas inversor-Estado en los 72 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones que ha negociado con diferentes países desde hace veintitrés años. Un acuerdo de inversiones transatlántico permitiría fijar unos estándares internacionales en protección de inversiones. España, como en todos sus acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, apuesta por un modelo que dé confianza y certeza a los inversores. Conviene recordar la importancia que tiene la inversión estadounidense en España —insisto, es el segundo inversor, solamente por detrás de Italia— y las decenas de miles puestos de trabajo derivados de esas inversiones. Si queremos que esa inversión se potencia aún más, debemos incluir aquellas disposiciones jurídicas que aportan seguridad a los inversores, que es la misma seguridad que a los inversores españoles les gusta tener en terceros países. No es cierto, como se ha afirmado en relación con la inclusión de un mecanismo de solución de disputas inversor-Estado, que se vaya a socavar el derecho de los Gobiernos a regularlo. En las propias directivas de negociación del acuerdo transatlántico, aprobadas por todos los Estados miembros, se especifica que no se fomentará el comercio o la inversión extranjera directa mediante la reducción de los estándares nacionales medioambientales, laborales y relacionados con la salud y seguridad laboral ni mediante al ajuste de su regulación protectora y promotora de la diversidad cultural. El mismo mandato, que es de obligado cumplimiento para la Comisión, contempla que la inclusión de este mecanismo de solución de disputas sea precedido de una consulta con los Estados miembros y se condiciona su inclusión en el acuerdo a que se haga sin perjuicio del derecho de la Unión Europea y sus Estados miembros a adoptar y ejecutar, de acuerdo con sus respectivas competencias, las medidas necesarias para perseguir legítimamente sus objetivos de política social, medioambiental, de estabilidad del sistema financiero, de salud pública y de seguridad. Señorías, teniendo cuenta el debate que este tema ha suscitado, la Comisión Europea lanzó en marzo de este año una consulta pública sobre la protección de inversiones en el acuerdo trasatlántico. El periodo de consulta, que se ha extendido, finaliza el 13 de julio. Teniendo en cuenta todo esto, la inclusión de mecanismos de solución de diferencias inversor-Estado no debería ser vista como una amenaza, sino como una oportunidad para la protección adicional de las inversiones españolas y europeas en los Estados Unidos.

Señorías, como en toda negociación, cada parte defiende sus intereses, y Estados Unidos desea que en el marco de estas negociaciones la Unión Europea modifique sus regulaciones respecto a los organismos genéticamente modificados, que considera restrictivas por la lentitud de los procedimientos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 7

comunitarios, o el uso de hormonas de crecimiento, que, sostiene, no está justificado científicamente. La Comisión, considerando que la legislación que se aplica en la Unión Europea está ampliamente basada en evidencias científicas, ha señalado —lo quiero subrayar— que las regulaciones básicas sobre organismos genéticamente modificados no serán objeto de negociación. El propio comisario De Gucht señaló explícitamente en febrero de 2014 que la Unión Europea no introduciría carne hormonada y punto final —leo literalmente lo que afirmó el comisario— e indicó que Estados Unidos tendría que aceptarlo o no habría acuerdo. Creo que la posición no se puede expresar con más claridad. Hay otras cuestiones que son sensibles, porque cada uno aplica un enfoque distinto, y sobre las que tal vez sea posible llegar a alguna solución que facilite los intercambios comerciales sin que ello suponga una reducción de los niveles de seguridad y salubridad que cada parte aplica en su territorio. Es importante también tener en cuenta que un acuerdo en el que se redujeran los estándares de protección no pasaría nunca por el Consejo ni por el Parlamento Europeo.

Otra cuestión sensible de la negociación, señorías, es la relacionada con la regulación social, laboral y medioambiental. Aquí me gustaría dejar claro que la idea general que está tras el acuerdo trasatlántico no es la de desregular, sino la de aproximar regulaciones entre las partes. Cabe señalar que los Estados Unidos y la Unión Europea disponen de estándares laborales, sociales y medioambientales muy elevados, de los mejores del mundo. El acuerdo no reducirá nuestros estándares ni contendrá disposiciones que pongan en entredicho la capacidad de la Unión Europea de regular su mercado laboral, sus estándares sociales y sus estándares medioambientales, lo que sí contendrá será un capítulo de diálogo y cooperación sobre materia laboral y sobre desarrollo sostenible.

Señorías, se ha hablado también sobre el efecto del acuerdo trasatlántico en los servicios públicos. Quisiera tranquilizar a quien pudiera tener alguna inquietud al respecto, puesto que en este punto la Unión Europea, tal y como viene haciendo en todas sus negociaciones, no va a adoptar compromisos sobre servicios públicos esenciales. En particular, les recuerdo que existen reservas especiales en los servicios públicos de salud, educación y agua. El TTIP ofrecerá varias garantías sobre el sector de los servicios públicos, en particular se permitirá el mantenimiento de monopolios y derechos exclusivos sobre los servicios públicos esenciales. Se va a respetar en todo momento la legislación existente en España y en la Unión Europea.

Finalmente, señorías, quiero exponer aquí la posición de España en relación con la diversidad cultural y los servicios audiovisuales. Los Estados miembros de la Unión Europea, en particular España, tienen una política de fomento de la actividad cultural muy desarrollada. El mandato con el que cuenta la Comisión Europea para negociar reconoce el derecho de las partes a mantener objetivos de promoción de la diversidad cultural y otorga un tratamiento específico al sector audiovisual. Tal y como ha señalado la Comisión Europea, en el mandato de negociación queda claramente reflejado que el sector audiovisual no es parte de la negociación con Estados Unidos. En este ámbito, la posición española es preservar, dentro de sus compromisos internacionales, la autonomía para mantener el marco de la política cultural de nuestro país y sus mecanismos de promoción actuales, garantizando a la vez el establecimiento de un marco de previsibilidad y apertura para los mercados exteriores de las industrias culturales del Estado.

Para concluir, permítanme reiterar mi convicción sobre las enormes oportunidades que el acuerdo trasatlántico de comercio e inversión ofrecerá a ambas orillas del Atlántico. La apertura al comercio y a la inversión es la mejor fuente de crecimiento y empleo. El acuerdo TTIP contribuirá a que la Unión Europea y, concretamente, España crezcan y generen empleo. La puesta en marcha de este acuerdo tendrá además efectos beneficiosos en el resto de la economía mundial, al contribuir a que el comercio y, en definitiva, el crecimiento mundial se dinamicen. No cabe duda de que las negociaciones serán difíciles en algunas áreas, pero el acuerdo cuenta con el mayor apoyo político tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea y no podemos perder la oportunidad de concluir este acuerdo histórico ni por su significado económico ni por su importancia estratégica. **(Aplausos).**

También se nos ha pedido que informemos acerca de las negociaciones que está desarrollando el Gobierno con la empresa multinacional Amazon para su instalación en España. Es una información por la que se ha interesado el Grupo Parlamentario de La Izquierda Plural y que se puede resumir de una forma relativamente breve. En la primavera del año 2012, el máximo representante de Amazon España se dirigió al Ministerio de Economía, a la Secretaría de Estado de Comercio, para mantener una reunión de trabajo e informarnos sobre la próxima apertura de sus nuevas instalaciones en la Comunidad de Madrid y solicitó oficialmente al Gobierno español que un representante del máximo nivel inaugurara esas nuevas instalaciones, que están ubicadas en San Fernando de Henares. Esas instalaciones se inauguraron y yo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 8

tuve el honor de participar en esa ceremonia de inauguración. Amazon España está plenamente operativa a través de esas instalaciones, que han creado un buen número de empleos en la Comunidad de Madrid. Unos meses después Amazon nos informó sobre su interés potencial en abrir un segundo centro logístico en España y el Ministerio de Economía se puso a su entera disposición para facilitar cualquier gestión administrativa de cualquier comunidad autónoma o de cualquier ayuntamiento, fuera cual fuera la decisión sobre la ubicación de ese segundo centro logístico de Amazon España. Posteriormente, en un tercer encuentro, se nos solicitó una gestión concreta, que fue contactar con la empresa pública Aena para analizar su disponibilidad de oferta de terrenos en un determinado lugar de la provincia de Barcelona. Nosotros hicimos esa gestión con Aena a petición de la empresa con el objetivo de facilitar su implantación en España. A partir de ahí, la decisión queda absolutamente en manos de la empresa. No hemos continuado en esa relación con Amazon, porque Amazon no ha requerido ningún tipo de gestión adicional por parte de la Administración General del Estado. Obviamente, la posición del Gobierno de España, del Ministerio de Economía, es de absoluta neutralidad. La decisión sobre la ubicación, si finalmente se toma esa decisión de inversión, la tiene que tomar la compañía. La compañía tiene que ser soberana para tomar esa decisión y elegir exactamente dónde quiere ubicar esa inversión y el papel del Ministerio de Economía y Finanzas es exclusivamente facilitar al máximo posible todas las decisiones que se tengan que tomar desde una administración pública para conseguir que, si esa inversión se lleva a cabo, se efectúe en España. Sería una buena noticia que se abriera un segundo centro logístico en España y, naturalmente, nuestra obligación es trabajar para atraer esa inversión, su ubicación en España y la generación de puestos de trabajo en nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: En turno de portavoces, por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Moscoso.

El señor **MOSCOSO DEL PRADO HERNÁNDEZ**: Señor secretario de Estado, desconocía el orden que iban a seguir. Estoy encantado de estar en esta Comisión. Quiero agradecer la detallada información que nos ha transmitido el secretario de Estado sobre una cuestión que, como él ha explicado muy bien, es de gran actualidad y va a tener importantes repercusiones económicas, sociales y comerciales para nuestra economía, para la economía europea y también para la norteamericana. Quiero recordar que esta cuestión la debatimos en esta Comisión hace pocas semanas a través de una PNL, también la hemos debatido en la Comisión Mixta de la Unión Europea en varias ocasiones y en el Pleno, aparte de hacerlo en diferentes foros y conferencias en las que los diferentes grupos hemos participado.

Mi grupo tiene un concepto del comercio que es importante destacar antes de hacer la intervención sobre el tratado en cuestión. Entendemos que el comercio es una fuente de prosperidad y de riqueza y que su correcta regulación permite el progreso de las sociedades bajo una serie de estándares. El comercio como fuente de riqueza es algo que hemos estudiado en economía desde siempre y que desde David Ricardo se puede demostrar con gráficos y con cálculos no del todo complicados. Asimismo, creemos en las sociedades abiertas y tenemos un concepto del mundo internacionalizado, abierto y global, que exige comerciar y abrirse. De hecho, esa es la esencia de la construcción de Europa en la que todos creemos, basada en modelos económicos que demuestran los efectos tanto estáticos como dinámicos que provoca el comercio sobre la economía y sobre la prosperidad. Hoy en día, si queremos prosperar como sociedad, si queremos salir de la crisis, tenemos que crear empleo y eso exige sin duda aprovecharnos de las dinámicas de una sociedad abierta, para aprovecharnos de lo que viene de fuera y ser competitivos en materia tecnológica, educativa, en capital humano y en todo aquello que depende de las políticas públicas. En ocasiones, este modelo de sociedad abierto y solidario tiene como riesgo importante el proteccionismo. Al mismo tiempo, la Unión Europea desempeña un papel proselitista en el mundo, no solo de su modelo democrático y de derechos humanos, de libertades y de Estado social y de derecho, sino también en lo económico. Creemos en una economía global regulada —la crisis que vivimos es consecuencia de la falta de regulación en algunos mercados como el financiero— y creemos en la importancia de los acuerdos multilaterales y bilaterales, sobre todo en los multilaterales en marcos como la OMC. Esta es una cuestión que no ha mencionado y que consideramos importante. Quizás nos podría contar cómo se van a complementar estas negociaciones con la eternamente inconclusa Ronda de Doha. Por supuesto, creemos que esa regulación multilateral debe evitar el *dumping* social, mejorar permanentemente los estándares sociales y poner en valor algún organismo internacional que está últimamente muy abandonado, como puede ser —de hecho, lo hemos mencionado en algunas de resoluciones sobre esta cuestión— la Organización Internacional del Trabajo, porque en Estados Unidos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 9

no todos sus convenios están en vigor. Quiero recordar, dentro de este esfuerzo de la Unión Europea —esto lo hemos discutido también con otros grupos de la izquierda—, que el acuerdo de comercio firmado con Colombia y Perú incluye cláusulas de respeto de los derechos humanos. El comercio es un importante instrumento para exportar democracia, derechos humanos y otro tipo de cuestiones, que, como decía usted, son competencia exclusiva de la Unión Europea.

Ahora bien, aunque algunas cuestiones han quedado aclaradas, existe incertidumbre y una cierta inseguridad sobre las consecuencias de un acuerdo de tal dimensión y tal profundidad para nuestra economía. Tengo aquí un listado de algunas de las que he ido destacando. Usted conoce muy bien el documento que mi grupo político elaboró en el Parlamento Europeo en 2013, cuando comenzaron a cuajar las negociaciones sobre los objetivos que debía tener este acuerdo, algunos de los cuales forman parte de los objetivos de la Comisión que usted ha citado. Es evidente que existen incertidumbres en materia de derechos de los consumidores y en otras materias que habrá que ir viendo paso a paso. Usted ha citado la importancia para las empresas de obras públicas españolas y la cuestión de los servicios públicos, con la aparición de nuevos agentes que puedan competir en materia sanitaria o educativa. La educación es un espacio en el que en España siempre han existido operadores privados, pero en los servicios sanitarios se está produciendo una privatización, una descentralización pública cada vez mayor. En muchas comunidades autónomas está siendo así y es normal que esta cuestión preocupe, por lo que es importante que nos lo aclare. En materia financiera sin embargo ocurre lo contrario. Son los Estados Unidos los que ofrecen garantías mayores. Desde que la crisis financiera irrumpió en Estados Unidos y luego en el continente europeo, los Estados Unidos han reforzado mucho más su regulación financiera en materia de solvencia, de capitalización, de separación de la banca de inversiones de la banca minorista, de utilización de derivados y de titulación, sobre todo a partir de la Ley Dodd-Frank del año 2010. Nos gustaría que el sistema financiero europeo supiera aprovechar esta mejor regulación americana para crecer en su protección frente a posibles crisis. Hay que recordar también que cuando comenzaron las negociaciones sobre este tratado se produjo el escándalo de las redes de espionaje —no sé cómo llamarlo— y de la utilización de datos privados y personales de la red global de Internet por parte de los Estados Unidos. Esa es una cuestión que España y Europa deben vigilar mucho.

También ha citado —me han parecido unas explicaciones razonables— la cuestión de las ISDS, en sus siglas en inglés, pero por nuestra experiencia sabemos que en algunos casos han servido para saltarse la regulación; por ejemplo, las industrias tabaqueras asiáticas que exportan a Australia han conseguido saltarse normas australianas de protección del consumidor haciendo uso de estos mecanismos para la resolución de disputas entre empresas y Estados.

Quería recordar también que en la PNL que discutimos hace unas semanas los principales grupos de la oposición —Izquierda Unida y nosotros— pactamos un texto que, aunque no salió adelante, coincide en muchos aspectos con lo que usted ha dicho. Creo que hay elementos para que podamos alcanzar algún acuerdo importante en estos meses. Es verdad que hay instrumentos de transparencia y de comunicación y que esta cuestión es competencia exclusiva de la Unión Europea y además vivimos una etapa política en la cual la colaboración de Parlamento Europeo y los parlamentos nacionales debe reforzarse, pero si queremos reforzar la legitimidad democrática de la Unión deberíamos buscar fórmulas —esta comparecencia u otros instrumentos— para que ustedes nos enviaran con cierta periodicidad algún tipo de informe o de documentación para que fuéramos siguiendo estas cuestiones, por supuesto, desde nuestra obligación como grupos parlamentarios de estar en coordinación con nuestros compañeros del Parlamento Europeo, que son los que tienen que hacerlo en la Comisión INTA. Es importante que el Parlamento nacional también lo haga de manera constante para que este acuerdo no suponga una rebaja de los estándares de la normativa comunitaria en materia social y laboral elemental ni en la protección de datos personales ni en la seguridad de los consumidores. En eso estamos todos de acuerdo.

Me parece interesante lo que nos ha contado sobre la diversidad cultural. Es una de las cuestiones que nos preocupaba. Por supuesto, en la cuestión de la regulación social, laboral y medioambiental nos gustaría introducir el obligado cumplimiento de las normas de la OIT por parte de los Estados Unidos. Respecto a la transparencia, en estos tiempos todo lo que se haga va a ser muy bien recibido. Tengo el documento del Parlamento Europeo de nuestro grupo y en cuanto la nueva Comisión INTA se ponga en marcha toda esta documentación se irá actualizando. Por ello, quizás en otoño, en septiembre, deberíamos celebrar una nueva comparecencia para conocer que está ocurriendo en el Parlamento Europeo y cómo evolucionan las conversaciones, concluida ya la nueva ronda de negociaciones que ha comenzado en el mes de julio, esta misma semana.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 10

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió, tiene la palabra la señora Riera.

La señora **RIERAIREÑÉ**: Señor secretario de Estado, quiero agradecer nuevamente su comparecencia, especialmente por el tema que nos ocupa, que es el estado de las negociaciones entre Europa y Estados Unidos sobre el Tratado de libre comercio, porque compartimos los objetivos y el espíritu que han de resultar de este tratado para la economía europea, especialmente para la economía española, y porque es muy importante mantener este debate y tener más información sobre el estado de las negociaciones. Usted ha hecho referencia a las últimas jornadas organizadas por la Universidad Menéndez Pelayo en Santander, en las que algunos de nosotros hemos tenido la oportunidad de participar. Fue una oportunidad para informarnos y para difundir el estado de las negociaciones y lo que puede representar este tratado, especialmente en un momento de plena negociación.

Hechas estas consideraciones, antes de entrar en lo que puede representar el tratado para nuestra economía y nuestra competitividad, hemos de recordar que si hay una cosa que la crisis ha puesto de manifiesto ha sido la necesidad que tiene nuestra economía de diversificar, tanto en sectores de crecimiento como en mercados. Si hay otro aspecto que ha evidenciado la crisis ha sido la necesidad que tiene nuestra economía de ganar en productividad y en competitividad. Cuando hablamos de productividad y de competitividad estamos hablando de dos cosas, de innovación y de internacionalización, que van de la mano. Personalmente creo que la innovación es un instrumento de éxito en los procesos de internacionalización. El valor añadido de la competitividad y de los procesos de internacionalización viene dado por la innovación. Competir mejor en los mercados internacionales, abriéndonos a nuevos mercados y asumiendo una nueva cultura de riesgo es un reto en el que estamos trabajando, un reto que tiene nuestra economía, como ha puesto de manifiesto la crisis que hemos padecido. Todo ello afecta especialmente a las pymes; hablo de las pymes porque este tratado ha de mirar específicamente a esta parte tan importante de nuestro tejido económico y productivo.

En este marco de apertura, de diversificación y de construcción de un nuevo modelo de crecimiento, hemos de enmarcar las negociaciones y la importancia del Tratado de libre comercio que se está negociando entre Europa y Estados Unidos. Nuestro grupo apoya claramente este tratado. Hemos de conseguir que se convierta en un instrumento efectivo y dinamizador de las relaciones económicas y comerciales entre el área europea y, en este caso, entre España y Estados Unidos. Estados Unidos es un mercado muy importante para nosotros, con un gran potencial. Nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos están marcadas por una gran restricción y por barreras en los procesos de inversión. Remover estas barreras es uno de los objetivos que persigue este tratado.

Quiero hacer tres breves apuntes referidos al comercio, señor secretario. El primero es que el comercio se basa en la ventaja competitiva. La economía española es competitiva en numerosos bienes, servicios y productos, pero con la integración lo puede ser aún más. La segunda reflexión es que la globalización en la que estamos inmersos y el entorno actual nos llevan necesariamente a la eliminación de barreras a los intercambios. Hemos de favorecer esta integración, sobre todo en un contexto de continuo y dinámico cambio tecnológico. La tercera reflexión —recojo la anterior— es que impulsar el comercio ha de ser —de hecho lo es— un excelente instrumento de impulso y dinamización de la economía y de la competitividad. Por ello, repito, el grupo parlamentario que represento, Convergència i Unió, apoya totalmente la propuesta del futuro Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea. Entendemos que ha sido una de las mejores iniciativas del presidente Obama y tiene aún más valor en cuanto que Estados Unidos miraba más específicamente hacia Asia. No será fácil, usted hacía referencia a ello. Estamos en plena negociación, pero el camino está abierto. Es un acuerdo de libre comercio que ha de ser positivo y que se suma a los que Estados Unidos tiene con otros países, como México y Canadá. Ha de ser un acuerdo que permita, en primer lugar, eliminar las barreras al comercio; en segundo lugar, levantar aranceles y, en tercer lugar —hago hincapié en ello—, eliminar las normativas innecesarias y las restricciones a la inversión. Ha de ser un tratado facilitador y simplificador, un tratado recíprocamente beneficioso, que nos permita incrementar nuestro potencial exportador e inversor y atraer nuevas inversiones, que es algo que estamos obligados a hacer y en lo que estamos inmersos. Uno de los objetivos de la recuperación económica es atraer inversión y para ello es necesaria una real reciprocidad en este tratado. Este tratado se ha de traducir en una apuesta positiva, efectiva y real, recíproca en términos de crecimiento y competitividad. Este acuerdo ha de tener un retorno positivo para nuestra industria, especialmente en el proceso de reindustrialización en el que estamos inmersos. Usted ha hecho referencia a sectores como el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 11

de la automoción, que es un ejemplo de los sectores que podrán verse beneficiados si se llega, como esperamos, a unas conclusiones positivas en la negociación de este tratado. El grupo parlamentario que represento apoya que sea un acuerdo que garantice y mantenga una serie de principios que para nosotros son irrenunciables. En primer lugar, el principio de la transparencia en la negociación. Usted ha hecho referencia a este principio y se lo agradezco, teniendo en cuenta también la confidencialidad que incorpora cualquier negociación, especialmente en un tratado de esta magnitud. Otro principio importante es la seguridad en los productos. Otro principio irrenunciable y base de negociación ha de ser la defensa de los derechos laborales y medioambientales y la defensa del consumidor. No podemos bajar los estándares de nuestras normativas comunitarias y del modelo social que tenemos y defendemos, que no es otro que el modelo social europeo. Si repasamos históricamente la razón por la que hemos llegado a estas negociaciones y al planteamiento de este tratado, veremos que la decisión de entablar las negociaciones se debió no solo a la crisis económica, sino también —aunque no exclusivamente— al estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales en el seno de la Organización Mundial de Comercio. Antes de empezar las negociaciones la Unión Europea ha realizado distintos estudios y ha evaluado el impacto de los posibles efectos. Estas evaluaciones y análisis que ha realizado la Unión Europea se han traducido en un impacto global positivo para la economía europea y también para la española. Usted ha hecho referencia al informe independiente que fue encargado por la Unión Europea al Centro de Investigación de Política Económica, un ejemplo más que evidencia el retorno positivo de este tratado. Estamos en fase de negociación. La negociación ha de ser abierta —dentro de los límites de la confidencialidad que se imponen en toda negociación—, ha de ser transparente y ha de ser muy clara. Hemos de ser capaces de ser críticos y exigentes allí donde lo hemos de ser; críticos en aspectos como la posición de Estados Unidos ante temas de protección de datos y exigentes en materia de seguridad y de protección de los consumidores, de patentes o de propiedad intelectual. Repito que esta negociación, aparte de que tiene que ser transparente, requiere que se informe de manera actualizada a la sociedad, en sede parlamentaria.

En definitiva —termino ya, señor presidente—, esta es una negociación no concluida, pero desde los principios a los que hacía referencia de transparencia, de apertura, de defensa de aspectos vinculados a los derechos laborales, así como en materia medioambiental, los consumidores, apostamos por un tratado que sea realmente un instrumento de crecimiento y de competitividad, en el que no se puede negociar la protección de los derechos existentes, porque entendemos que son irrevocables. Este tratado debe permitir el fortalecimiento, como decía al inicio de mi intervención, del libre comercio, el impulso inversor, un crecimiento y una mayor competitividad para nuestra economía y, sobre todo —algo que ahora nos ocupa y nos preocupa—, la generación de empleo. Todo ello viene derivado de dos elementos a los que usted también se ha referido: la eliminación de aranceles y la simplificación y tramitación de la normativa, que deben ser dos objetivos prioritarios. Decía antes que debe ser un tratado facilitador y simplificador, pero no solo desde la perspectiva arancelaria, sino también para la eliminación de normativas innecesarias, reduciendo el gasto de una burocracia que al final supone un coste que ha de soportar el consumidor.

Por tanto, son muchas las ventajas de la negociación y del tratado, son muchos los beneficios para las empresas, pero también para la sociedad y para los ciudadanos, para los trabajadores. Los beneficios vendrán de hacer —y el tratado ha de contribuir a ello— un mercado más abierto. También son muchos los sectores beneficiados, y el señor secretario de Estado se ha referido a ello, por ejemplo, el sector de la automoción, el de la construcción, el sanitario, etcétera. Pero, sobre todo, el tratado debe cuidar especialmente a las pymes, que son muy importantes en nuestro tejido económico y productivo, así como las más necesitadas de ganar en productividad y en competitividad; es la parte de nuestro tejido económico y empresarial más necesitada de este proceso de internacionalización y de instrumentos que les apoyen en la apertura de nuevos mercados, y el mercado estadounidense seguro que puede y debe ser uno de los principales para ellas y no solo para el resto de la economía y de las empresas.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de La Izquierda Plural, tiene la palabra el señor Coscubiela.

El señor **COSCUBIELA CONESA**: En primer lugar, quiero agradecer sinceramente al secretario de Estado su comparecencia y su exposición. Tengo que decirle que, de todas maneras, para nuestro grupo la transparencia continúa siendo importante. Somos conscientes de que es una cuestión difícil, no solo por la necesidad de discreción en una negociación como esta, sino por la dificultad de trasladar al conjunto de la ciudadanía la complejidad de esas negociaciones. Pero mucho me temo que no pueda hablarse de transparencia en el proceso de negociación. La ciudadanía, pero no solo la de la calle, sino gran parte de las organizaciones que la representan, desconocen en estos momentos no solo lo que se está negociando,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 12

sino las consecuencias que se pueden derivar de ello. En ese sentido, creo que es importante destacar que es imprescindible no solo la información, sino fundamentalmente hacer un debate público sobre la trascendencia de estas negociaciones. Si me lo permite, con todo respeto le diré que hay maneras de informar que nos pueden llevar a la desinformación. He intentado prestar atención a su descripción de los muchos estudios que nos explican prospectivamente todas las bondades que nos va a traer el Tratado transatlántico, y déjeme que le diga que el papel lo aguanta todo y los estudios más, si son estudios de prospectiva, mucho más, y si tienen intereses evidentes detrás, estupendo. Tenemos ejemplos recientes de supuestas bondades que luego no se han materializado, porque después nadie evalúa esos estudios.

A mí personalmente, a una persona nacida a orillas del Mediterráneo va a ser difícil que nadie le convenza de las bondades del comercio, porque si alguien está convencido de ello es alguien que sea mediterráneo. El comercio ha sido un gran mecanismo de expansión no solo de la economía, sino también de la civilización. A veces el comercio ha traído detrás algo más que civilización, pero esa es la historia con su complejidad. Ese no es el debate. Creo que en estos momentos el debate es solo de comercio y menos de libre comercio, y ahí ya empieza a haber una discrepancia en relación a cómo a partir del nombre se intenta condicionar la percepción que sobre este tema tiene la ciudadanía.

Creo —y lo digo de manera clara— que nos estamos jugando el futuro de un debate clave para la humanidad en el siglo XXI, que es quién ostenta la soberanía para regular las relaciones económicas, si es la sociedad a través de sus instituciones colectivas, a través de los Estados, en el caso de la Unión Europea a través de la propia Unión Europea, o —como sucede cada vez más— son los llamados mercados o los poderes económicos y su capacidad de regular *de facto*. No deja de sorprender que en el momento en el que estamos analizando de manera crítica cómo resulta difícil atar corto a los mercados en su capacidad de decidir por nosotros, cómo incluso la Unión Europea tiene dificultades para incidir en esa realidad —el señor Rajoy, nuestro presidente del Gobierno, en algún momento ha constatado las dificultades que existen para que un Estado pueda incidir en un contexto ampliamente globalizado como este—, nos dispongamos a hacer algo que va en sentido contrario de lo que necesitamos, que es ampliar el espacio de globalización económica mientras se achica el espacio de globalización política. Eso es exactamente lo contrario de lo que necesitamos. Si continuamos globalizando los espacios económicos sin situar en ese proceso espacios de gobierno político, el desequilibrio entre sociedad, organizada políticamente en sus instituciones, y mercados, con unos intereses muy claros, va a ser cada vez mayor. De ahí viene nuestra principal oposición a que se avance en ese tratado.

Este tema no es una cuestión entre buenos y malos, entre yanquis malos y europeos buenos, pero sí entre ganadores y perdedores. Siempre que hay un cambio en las reglas de juego, siempre que hay una apertura de espacios económicos hay gente que está mejor situada para esa disputa, para la batalla comercial, y hay gente que está peor posicionada. Pero no es un problema solo de reglas comerciales. La idea de que reducir las regulaciones o las limitaciones al libre comercio —se llama libre comercio— va a suponer automáticamente una mayor capacidad de nuestras pequeñas y medianas empresas para competir y mejorar su posición, me temo que es un poco determinista y un tanto teológica —si me permite la expresión—, es decir, es un acto de fe. No perdamos de vista una cuestión. Estamos hablando de pequeñas y medianas empresas en relación con Europa, y eso en Alemania significa de 250 trabajadores hacia abajo y aquí tenemos una realidad radicalmente distinta. Quiero recordar —usted lo sabe— que España es un país en el que el 77% de las empresas tienen menos de cinco trabajadores y el 98% no sobrepasa los cincuenta trabajadores. Esa es nuestra realidad. Además, se continúa enviando incentivos para que el modelo de competencia no sea un modelo de crecimiento, sino de estancamiento de pyme, con esa mística de que lo pequeño es bonito —es bonito, pero débil—, y desgraciadamente la conclusión es que, muy probablemente, de llegar a firmarse este tratado los grandes beneficiados serán las grandes corporaciones, que son las que tienen la capacidad para aprovecharse de esos cambios en el marco de actuación del comercio.

Dicho esto, creo que usted ha identificado perfectamente dónde están los puntos de conflicto, porque están en el debate político, desgraciadamente muy elitista, y cuando digo elitista me refiero a niveles no amplios de la sociedad. Además del primero que le he dicho, que creo que es el determinante, si avanzamos en esa línea, los mercados cada vez van a tener más poder, porque van a tener más capacidad regulatoria *de facto*, aunque no la tengan reconocida *de iure* por la sociedad, y cada vez el poder político, la sociedad organizada políticamente va a ser más débil. Pero además de ese debate general hay algunos puntos en los que quiero incidir. La ampliación del espacio económico, a través del reconocimiento mutuo de legislaciones, que está previsto en estos momentos en las negociaciones, nos lleva inexorablemente a un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 13

proceso de competitividad desregulatoria o regulatoria a la baja. Esto no lo digo yo. En unas recientes declaraciones, el portavoz del *lobby* de la industria alimentaria de Estados Unidos lo decía de manera muy clara. Comentaba que estaba profundamente satisfecho con el proceso de las negociaciones, porque decía que no concebía cómo Europa establecía una regulación, supuestamente —decía él— para garantizar los derechos de salud pública de los ciudadanos, tan exigente que dificultaba el funcionamiento de las empresas de Estados Unidos, y que uno de los objetivos de este Tratado transatlántico sería limitar ese exceso regulatorio en materia de salud pública de los alimentos porque no estaba demostrado que lo que se hacía en Europa tuviera más garantías que la legislación de Estados Unidos en esa materia. No sé si eso lo decía rodeado de la pandemia de obesidad que vive Estados Unidos en estos momentos, es posible que sí, pero pone de manifiesto lo que nos estamos jugando en estos momentos.

Segunda cuestión. El tema de la protección de los inversores. Que existan mecanismos para la solución de conflictos entre empresas privadas tiene sus virtudes —y creo que se ha demostrado—, que incluso en ese planteamiento se puedan establecer mecanismos que permitan la solución de conflictos con algunos Estados, puede ayudar, pero, desgraciadamente, la experiencia que tenemos en estos momentos sobre las llamadas ISDS no es muy favorable, porque a través de ese proceso de encargar a mecanismos arbitrales la solución de conflictos en los que está en juego la soberanía de las instituciones para regular las condiciones del comercio, precisamente lo que ponemos en juego es esa soberanía. Le quiero poner algunos ejemplos, que seguro que usted conoce mucho mejor que yo, de supuestos en los que la soberanía de los Estados se ha visto limitada y castigada. Eslovaquia ha tenido que pagar por lucro cesante 22 millones de euros a la aseguradora sanitaria holandesa Achmea por una decisión que toma Eslovaquia para paralizar su proceso de privatización de la sanidad, adoptada por un Gobierno anterior. Es decir, no tienes capacidad para cambiar tus políticas, y si lo haces las consecuencias que tiene son brutales. En estos momentos, Alemania tiene una demanda de 3.700 millones de la compañía energética sueca Vattenfall por la decisión del Gobierno alemán de abandonar gradualmente la producción de energía nuclear a raíz del desastre de Fukushima. Pero es que, además, esa empresa energética ya ha conseguido una condena importante en la ciudad de Hamburgo, relacionada también con cuestiones medioambientales. Es conocido el coste que le está suponiendo a Canadá, por ejemplo, tener que estar sometido a las resoluciones de ISDS como consecuencia del Tratado Nafta, siempre relacionado con grandes corporaciones, en este caso, por ejemplo, la compañía de petróleos Ethyl, que en su momento reclamó y consiguió que se tuvieran que pagar 122 millones de dólares. La gigante tabacalera Philip Morris está reclamando en estos momentos miles de millones de dólares al Gobierno australiano simplemente porque a este se le ha ocurrido plantear una regulación que limita la publicidad en los paquetes de tabaco por una cuestión de salud pública. La lista es larguísima. En estos momentos está pendiente de ejecución una decisión arbitral de ISDS que obliga a Ecuador a pagar 1.770 millones de dólares a la compañía Occidental Petroleum. Usted sabe que actualmente hay muchos expertos funcionarios gubernamentales de la Unión Europea que están planteando dudas y diciendo que consideran que los mecanismos de ISDS no deberían estar incluidos dentro del tratado. Eso es lo que también pensamos algunos, y lo decimos porque pensamos que incorporarlos puede suponer limitar, y mucho, la soberanía de las sociedades a través de sus instituciones.

Tercera cuestión, y voy terminando. La incidencia de los elementos de armonización regulatoria. Está estudiadísimo —incluso existen tesis doctorales sobre el tema relacionado con la Unión Europea— que hay dos mecanismos para avanzar en la armonización regulatoria: uno, es la armonización regulatoria a través de la política de las instituciones, esa que la Unión Europea se niega a hacer en muchas ocasiones; otro, es el que formulan los mercados. No nos engañemos, cuando se abre un mercado de esa magnitud las empresas empiezan a competir entre sí, y desgraciadamente para algunas conlleva pérdida de derechos y de protección. Eso no es una invención nuestra, no es un riesgo que anunciamos para el futuro, sino que pasa en España y en la Unión Europea, y se ve, por ejemplo, en la diferencia que hay entre países que tienen suscritos los convenios de la OIT y los que no —en Europa en general están suscritos, en España también, y en Estados Unidos no, como ha puesto de manifiesto algún otro interviniente—, pero también en la capacidad que tiene el mercado de presionar a la baja las condiciones de trabajo de la gente. Si esa es la realidad que nos encontramos en estos momentos en el marco de la Unión Europea, la encontraríamos mucho más en ese nuevo espacio económico.

Pronto deberemos resolver la esquizofrenia que se produce en ese sentido. Los Estados de la Unión Europea no han querido avanzar en ceder competencias a la Unión Europea en materia de regulación laboral, y en cambio durante esta crisis no han tenido ningún inconveniente en aceptar que las políticas

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 14

laborales las impongan organizaciones o espacios ademocráticos como la troika, que al final nos las han dictado. En ese contexto de ampliación de ese espacio llamado de libre comercio esos riesgos son mayores.

En cuanto a los servicios públicos, me alegro de que usted dé por hecho que se van a establecer determinadas garantías, entre ellas, la posibilidad del mantenimiento de monopolios públicos. Qué pena que el Gobierno del señor Aznar no hubiera tenido eso en cuenta, porque el concepto de que el mantenimiento de monopolios de carácter público no va en contra del libre comercio hubiera permitido que no nos vendieran la moto de la privatización como si fuera liberalización y no tendríamos ahora el sector eléctrico de este país en manos de empresas públicas italianas, que es lo que nos ha pasado con Endesa, catalana, alemana y al final italiana y pública. Insisto solo en esa cuestión, porque la verdad es que la teología de los pensamientos es muy fuerte.

Acabo con una idea. Nuestra opinión es que en estos momentos la prioridad de la Unión Europea no debería ser ese Tratado de libre comercio, sino parar, ralentizar —no digo evitar, porque sé que no se puede luchar contra la ley de la gravedad— el proceso de globalización económica sin normas para dar tiempo al proceso de globalización política. Si no lo hacemos, vamos a un siglo XXI en el que la soberanía de la ciudadanía va a ser papel mojado. Podemos discutir sobre la soberanía de los Estados de la Unión Europea, de los que quieren ser Estado y no lo son, pero al final la soberanía la van a tener los mercados. Desgraciadamente, eso es lo que nos estamos jugando con estas negociaciones.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de UPyD, tiene la palabra el señor Anchuelo.

El señor **ANCHUELO CREGO**: Gracias, señor secretario de Estado, por esta comparecencia. Le felicitamos sinceramente por ella, porque creemos que el Tratado de libre comercio con Estados Unidos es un tema importante y de gran relevancia social, aunque, sin embargo, efectivamente, como decía el señor Coscubiela, ha estado más centrado en ámbitos especializados y, por tanto, es bueno que a través de los parlamentarios se traslade este debate a la sociedad.

Hablando de un tratado de libre comercio, creo que es importante comenzar resumiendo brevemente los valores desde los que mi partido aborda estas cuestiones. Respecto al libre comercio, a veces hay posturas críticas que lo ven como un juego de suma cero en el que lo que estamos debatiendo es si gana Estados Unidos o gana España, la Unión Europea. Nosotros pensamos, como enseñan la historia económica y la teoría económica, que el comercio es un juego de suma positiva y que hay potencial para un beneficio mutuo entre Estados Unidos, nuestros socios de la Unión Europea y la propia España. Tampoco compartimos las posturas que señalan que como Estados Unidos es muy competitivo en este sector, en el otro y en el de más allá, qué va a hacer España frente a eso. Evidentemente, el comercio depende de ventajas comparativas y España tiene sectores competitivos importantes en sus relaciones internacionales. Es más, las ventajas del comercio vienen también por el lado de las importaciones, que enriquecen la variedad de productos y mejoran los precios a los que acceden los competidores. Por tanto, somos un partido claramente favorable al comercio internacional.

Lo mismo sucede con la inversión internacional. Hay gente que la ve como una especie de colonización exterior, cuando la evidencia empírica demuestra que en España ha favorecido la innovación tecnológica, las exportaciones, el aumento del tamaño de nuestras empresas, etcétera. Somos un partido europeísta, apoyamos la integración europea, y nos parece un motivo de reflexión que cuando el mercado europeo se quede pequeño y haga falta un mercado más amplio con Estados Unidos para compensar la tendencia de este país hacia Asia, en nuestro país nos permitamos el lujo de fragmentar nuestro pequeño mercado interno. No deja de ser paradójico.

Partiendo de estos valores, nosotros vemos importantes ventajas potenciales a este acuerdo. Creemos que la estructura productiva española hace que sea especialmente favorable para nuestro país, y por eso no nos sorprende que en distintos estudios que usted ha señalado España aparezca entre los más beneficiados. Es cierto que los aranceles medios ya no son muy altos en el comercio entre estos dos bloques, el 3%, pero también lo es, como usted ha señalado, que hay bienes concretos con aranceles que todavía son altos, y da la coincidencia de que son bienes importantes para el comercio español. Los textiles, el calzado, los productos agrícolas, como frutas, vinos, aceites, todavía tienen un nivel de protección muy alto. Por tanto, incluso en ese bloque arancelario del acuerdo, creemos que hay importantes ventajas potenciales para nuestra economía. Lo mismo sucede con un sector estratégico para España, como el del automóvil, que supone el 10% de nuestro PIB y el 17% de nuestras exportaciones, ya que el 87%, una alta proporción de esa producción doméstica, se exporta. Aquí las regulaciones son

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 15

fundamentales y no tienen por qué perjudicar a la seguridad. No hay menos seguridad en las carreteras estadounidenses que en las europeas, simplemente hay formas distintas de garantizar esa misma seguridad. Un tercer sector importante en nuestro país tiene que ver con la construcción de infraestructuras, y el acceso a esos contratos públicos norteamericanos podría ser fundamental. Esto también es así en actividades de servicios, como el sector financiero o el transporte aéreo, que también se incorporan a esta negociación. Por eso, nuestro partido en el Parlamento Europeo se ha mostrado favorable a este acuerdo, y lo seguirá haciendo en esta nueva legislatura europea con un mayor peso, como partido importante dentro de ALDE, el tercer partido europeo. Desde esta nueva posición seguiremos, como en la legislatura anterior, apoyando el acuerdo.

Sin embargo, la información que transmiten nuestros compañeros en el Parlamento Europeo respecto a la transparencia no es tan optimista como la suya. Ellos se quejan de que no hay tanta transparencia, de escasas comparecencias, de que se hacen más bien a puerta cerrada, etcétera. En cualquier caso, es un tema que ellos señalarán allí. Pero creo que sobre la transparencia hay algo que podemos hacer a nivel interno. Hemos hablado de estudios, del CPR, yo he expuesto mi estimación sobre los sectores que se podrían beneficiar, pero me pregunto si hay un estudio del Ministerio de Economía Español que haya valorado los potenciales costes y beneficios de este acuerdo para España, sector por sector, bajo diferentes escenarios; si ese estudio existe o no, si es público o no. Si no existe, creemos que sería bueno realizarlo; si existe, creemos que sería bueno que fuese público y que se pudiese trasladar a esta propia Comisión de Economía del Congreso de los Diputados.

Junto a estas ventajas potenciales, que son lo fundamental para nosotros, es cierto que también existen riesgos, pero creemos que se pueden controlar en el propio proceso de negociación; hay socios, como Francia, que son conscientes de ellos. Estamos seguros de que esos riesgos potenciales son controlables. Un aspecto útil de su comparecencia podría ser tranquilizarnos sobre esos riesgos. Lo ha hecho en alguna cuestión, por ejemplo, hablando de los productos transgénicos, pero en otras, no tanto. Le pediría que en su segunda intervención incidiese en cuestiones como el tratamiento de los datos personales, que es uno de los temas preocupantes, en temas de propiedad intelectual, como las denominaciones de origen —es cierto que lo ha citado, pero no me ha quedado muy claro por dónde van las líneas de negociación—, o en temas medioambientales, como el uso de pesticidas.

Me ha desconcertado un poco la cuestión de los derechos laborales. Yo también participé en este seminario en la Menéndez Pelayo —ahí estaba el negociador europeo— y entendí que esos temas laborales estaban al margen de la negociación, pero de su intervención deduzco que no. No sé si están incluidos o no y qué tipo de cuestiones laborales se podrían tratar.

Usted ha señalado el enfoque que nosotros creemos correcto, es decir, que no es lo mismo desregular que armonizar, y otras veces parecía que la cuestión era igualar a cualquier nivel. Creemos que no es lo mismo una cosa que otra y que la clave está en que hay que armonizar. Entre bloques desarrollados tiene que ser posible armonizar, pero manteniendo los estándares de seguridad, protección al consumidor, protección de la propiedad intelectual y protección del medio ambiente, por no hablar de los derechos laborales.

El último tema candente es el establecimiento de sistemas extrajudiciales de arbitraje o sistemas de compensación. Aquí la clave está, como en la igualación, en que depende de a qué nivel estemos hablando. A nosotros nos parece razonable la seguridad jurídica. Nos parece razonable que a un inversor extranjero se le garantice que no se le va a expropiar su inversión sin compensación, pero algunos de los enfoques que hemos leído nos parecen exagerados, porque van en la línea de que cualquier cambio legal tiene que dar lugar, si hay un perjuicio, a una compensación. Creemos que eso limita la capacidad de los Estados soberanos de legislar. Por supuesto, cuando se legisla hay ganadores y perdedores, pero no se puede pretender que por cada medida legislativa que salga de este Congreso haya que compensar a los potenciales perdedores, porque si lo hacemos en estas leyes, por qué no en todas. Por otro lado, nos parece que es parte del riesgo que un empresario emprende en su propia actividad inversora. Le pediría que nos aclarara el contenido de estos sistemas de compensación.

No quisiera terminar con estos riesgos, porque insisto en que en un acuerdo hay ventajas y riesgos. Para nosotros las ventajas son muy claras y los riesgos son potenciales y se pueden conjurar, y precisamente por eso es importante minimizarlos en el proceso de negociación. Le pregunto sobre estas dos cuestiones concretas. Sobre las ventajas, si existe un estudio del ministerio y si se podría trasladar a la Comisión de Economía; sobre los inconvenientes, si nos puede precisar más cómo se van a conjurar estas preocupaciones que han quedado un poco en el aire en la primera intervención.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 16

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Mixto, tiene la palabra el señor Larreina.

El señor **LARREINA VALDERRAMA**: Agradezco al secretario de Estado su presencia, su comparecencia y la información que nos ha trasladado. Efectivamente, estamos ante un tema importante, de gran trascendencia, en el que desgraciadamente creo que hay una sombra de sospecha sobre la transparencia, sobre un cierto oscurantismo en todo este proceso negociador.

Antes de entrar en el núcleo de la cuestión que aquí se nos plantea, creo que es necesario subrayar que Amaiur no está, por sistema, en contra de los acuerdos entre la Unión Europea y otros Estados o economías del mundo. El fiel de la balanza que marca nuestra posición es el de la previsión de los resultados de dicho acuerdo que, desde nuestro punto de vista, tienen que estar más centrados en la microeconomía que en la macroeconomía, más en las personas concretas, en las pequeñas y medianas empresas, en la economía social, que en las grandes cifras económicas o en las grandes empresas. Creo que este es un elemento fundamental a la hora de valorar este tipo de tratados.

Entrando ya en el presente acuerdo de asociación transatlántica sobre comercio e inversión, que está en fase de negociación, se nos plantea con unas perspectivas muy atractivas, centradas en las grandes cifras. Creo que también ahí hay una especie de operación de imagen, con estudios que se encargan para apoyar esa perspectiva atractiva. Se habla de previsiones de incremento del producto interior bruto entre un 0,5 y un 1%. Incluso se llega a cuantificar que este acuerdo supondrá un aumento de unos 550 euros en el poder adquisitivo de una familia con dos hijos. Todos estos estudios son relativos y hay que ponerlos en cuestión. Incluso en el seminario de Santander al que se hacía alusión antes hubo diferentes intervenciones y hubo un catedrático que ponía en cuestión todos estos tipos de estudios y cifras. Detrás de estas atractivas cifras puede haber tan solo espejuelos que oculten la dura realidad de lo que se suele llamar la verdad/mentira estadística. Ponía allí el ejemplo de que si cualquiera de ustedes y yo tenemos un pollo y yo me lo como, estadísticamente nos han adjudicado medio pollo a cada uno, pero usted se habrá quedado a dos velas, porque no lo habrá probado. Detrás de estos estudios y perspectivas de incremento del producto interior bruto, de la riqueza y del poder adquisitivo, está esa verdad/mentira estadística. La vara de medir no ha de ser la mera estadística, sino la distribución real de ese supuesto incremento del producto interior bruto. Ha llegado la hora de introducir en la agenda política y económica, como señala el economista Thomas Piketty, la corrección de la desigualdad. A la hora de juzgar este acuerdo hay que centrarse en esta cuestión, si beneficia o perjudica a una redistribución de la renta, de la riqueza y del producto interior bruto, en definitiva, para que sea más justa, más equitativa y que reduzca la brecha social. Aquí es donde surge nuestra preocupación y nuestras reticencias a lo que se va conociendo de este tratado, en el que en todo su proceso de negociación —como decía al comienzo— ha habido un gran oscurantismo, que últimamente se está intentando paliar al transmitir luz sobre la cuestión. Respecto a lo que conocemos actualmente, pensamos que hay grandes dudas y que puede ser inaceptable para Europa, aunque ahí hay informaciones contradictorias. Usted ha señalado e incluso el negociador principal señalaba en Santander que los elementos que forman parte de la cultura de la Unión Europea van a estar salvaguardados en todo caso. Al mismo tiempo aparecen papeles, en WikiLeaks, etcétera, de supuestos papeles ocultos de esa negociación que van en dirección contraria. Ese es un elemento que hay que tener en cuenta, sobre todo a la hora de atajar lo que decía antes de la desigualdad.

Otro de los problemas que hay dentro del planteamiento de este acuerdo, desde nuestro punto de vista, es el modelo de sociedad, es decir, el modelo europeo de compromiso con el Estado del bienestar frente al modelo norteamericano de liberalización total, en el que el Estado del bienestar no existe y en el que cada ciudadano utiliza el sálvese quien pueda y haga lo que pueda. Al final podemos tener encima de la mesa el *leitmotiv* de unos cuantos Gobiernos muy neoliberales en Europa que plantean la austeridad y el libre cambio como receta para salir de la crisis, a pesar de que la dura realidad nos ha mostrado lo contrario, que solo ha servido para profundizar en la crisis y aumentar la desigualdad y la pobreza en Europa. Pensamos que austeridad y libre cambio sirven para apoyar e impulsar a las grandes corporaciones y a la economía especulativa a costa de incrementar el paro, la precariedad laboral, la pobreza y la exclusión social. Este es uno de los peligros que vemos en este acuerdo si no se concreta realmente cuál va a ser su desarrollo en los temas concretos. Nosotros, como decía antes, defendemos acuerdos de cooperación e intercambio internacionales, pero justos. En este acuerdo de libre comercio e inversión existe el peligro real de que se destruyan protecciones legítimas del espacio europeo, como son las reglamentaciones ecológicas y sociales, las referidas a los derechos laborales y a la protección social, a los servicios públicos y a las normas medioambientales, alimentarias y sanitarias. Hay informaciones

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 17

contradictorias. Ha señalado que eso iba a estar al margen, pero por otro lado se habla de desregulación, que lleva a cargarse estas garantías. Hablaba de que hay elementos de protección importantes en los dos espacios: más importantes en la Unión Europea y menos en Estados Unidos, por lo que habrá que buscar acuerdos. El acuerdo tiene ir hacia la mitad y supone una rebaja de los estándares europeos. Para nosotros esa es una preocupación importante, porque la destrucción de esas protecciones legítimas que existen dentro del modelo de la Unión Europea puede dejar en agua de borrajas la suscripción por parte de los Estados de la Unión Europea, tanto del protocolo de Kioto, que está en cuestión en el espacio norteamericano, como de la firma de la Convención de la Unesco acerca de la diversidad cultural, que no tiene plasmación concreta en el espacio norteamericano, como la de Naciones Unidas o la de Biodiversidad o la referida a los estándares de la Organización Internacional del Trabajo. Para nosotros esos elementos son básicos, porque con las dudas que ahora nos surgen, detrás de este acuerdo se podría facilitar el impulso o *dumping* social y medioambiental que convierta ámbitos tan trascendentes como la educación y la salud en un mercado, pasando de ser un derecho a ser un producto en el que prime el lucro sobre el servicio. Esa es una preocupación importante.

Aquí se suele argüir, como ha dicho, que este acuerdo es un apoyo importante para las empresas. Habría que ver para qué tipo de empresas. Se ha referido incluso a las inversiones, al acceso a los mercados, a la contratación pública en Estados Unidos, que son elementos que benefician a las grandes corporaciones y empresas constructoras del Estado español, que puede ser una forma de primarles o compensarles por su responsabilidad en la crisis económica del Estado español y la burbuja alrededor del ladrillo. Ese es un peligro. Como decía antes, las pequeñas y medianas empresas —la economía social— están muy lejos de esa protección o de ese beneficio que se puede lograr. Esta es una de las preocupaciones que están encima de la mesa, que es importante para la economía real del Estado español y especialmente para la de mi país, Euskal Herria.

Habría que poner encima de la mesa otra cuestión. Si se habla de desregulación, de quitar los aranceles, hay que señalar que la actual sobrevaloración del euro con relación al dólar es fruto de una deliberada política de mantener un dólar débil y de la ausencia de una política monetaria auténtica gestionada por un verdadero banco europeo en el ámbito de la Unión Europea. Esa debilidad del euro es artificial y penaliza más a las empresas de la zona euro que todas las barreras al libre cambio que dicen que se van a eliminar. Hay estudios objetivos que lo muestran. Por tanto, es importante plantearse este acuerdo con mayor transparencia y reforzando esas protecciones legítimas propias de la cultura de la Unión Europea, del Estado del bienestar. Desde este punto de vista, es importante potenciar el más Europa, es decir, fortalecer el espacio social, político y económico europeo. Estamos hablando de ese más Europa con una Europa diferente, social, sostenible, respetuosa de la diversidad cultural en la que sus pueblos y la propia ciudadanía puedan tener esa capacidad de decisión para salvaguardar ese espacio y esa cultura de la Unión Europea. En definitiva, nosotros tenemos nuestras reticencias y nuestra preocupación por este acuerdo. Planteamos que tiene que haber más transparencia y, sobre todo, que tiene que haber un compromiso claro con la defensa del modelo social europeo, es decir, con la defensa y reforzamiento del Estado del bienestar. Sin más, quiero agradecer la comparecencia y la paciencia del presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Por último, en el turno de portavoces, tiene la palabra, por el Grupo Popular, el señor López Garrido.

El señor **LÓPEZ GARRIDO** (don José): Señor secretario de Estado, bienvenido a esta su Comisión, a la que además sé que comparece gustoso, no solo a petición propia, sino porque además esta es su casa en su labor parlamentaria durante tantos años le hace sentirse cómodo. Estoy seguro de ello, porque lo ha manifestado en más de una ocasión. Se nota cuando nos traslada —y se lo agradezco— de una manera tan prolija y tan detallada todos los aspectos relacionados con este tratado llamado vulgarmente Tratado de libre comercio o Asociación transatlántica para el comercio y la inversión, en una traducción literal del TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership, que queda muy bien decirlo en inglés.

Aparte de su prolija y detallada exposición, quiero agradecer el moderado tono de todas las intervenciones. Señor secretario de Estado, no estaba presente seguramente cuando se produjeron al menos un par de debates más respecto a esta cuestión. Uno en Pleno, en el que el ministro de Asuntos Exteriores habló de este tratado; ahí el tono de algunos portavoces de grupos políticos fue ciertamente apocalíptico, apocalíptico milenarista —del fin del mundo— ante la firma de este tratado. El segundo, hace escasas tres semanas, en esta misma Comisión con motivo de la proposición no de ley de Izquierda

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 18

Unida, a la que ha hecho referencia también el señor Moscoso, puesto que la enmendaron; ahí el tono bajó y en esta ocasión el tono ha sido mucho más conciliador y moderado. Sin embargo, no hemos sido capaces todavía de eliminar algunas incertidumbres. En determinados casos vamos a ser incapaces de eliminar las incertidumbres de algunos.

Quiero agradecerle la descripción detalladísima de este tratado. Lo ha descrito muy bien. Este es un espacio económico y algo más —que también ha dicho—: es un espacio de democracia y de bienestar de 800 millones de ciudadanos libres sometidos a un Estado de derecho. Veintinueve Estados, Veintiocho de la Unión Europea y otro al otro lado del Atlántico, Estados Unidos, que se encuentran dentro de las mejores democracias del mundo. Por tanto, tiene esa doble consideración que es importante resaltar: el aspecto económico y el aspecto de esa fusión transatlántica, que antes incluso de que se empezara a negociar este acuerdo, a nadie se le oculta que en los últimos sesenta años las relaciones comerciales trasatlánticas entre Europa y Estados Unidos han sido el perfecto anclaje de la economía global. No solo ha sido beneficiosa para los dos semi continentes, ambos, para los Estados de la Unión o para Europa anteriormente y para Estados Unidos, sino que además ha sido muy beneficiosa —y ha hecho también referencia— al resto de la economía mundial, como también se espera, aunque no lo podemos afirmar, que sea beneficioso para el resto de la economía mundial. Ha hecho referencia, señor secretario de Estado, a cómo puede crecer en 100.000 millones de euros el volumen de comercio en el resto del mundo que no está afectado por este tratado.

Ha sido una descripción tan detallada del tratado y de los posibles efectos, que diferentes estudios hablan de ello y no me lo voy a perder, que prácticamente lo ha dicho todo. Quisiera incidir en un aspecto muy general. El tratado no solo es arancelario, lo ha explicado perfectamente el secretario de Estado. Es algo que va más allá. Una vez traspasada la barrera aduanera hay una serie de barreras reglamentarias, a uno y otro lado del Atlántico, que es donde muchas veces quedan atrapadas las empresas en sus relaciones comerciales. También ha hecho mención a otra cuestión, que es el libre intercambio de servicios o libertad para la contratación pública. La contratación pública en la Unión Europea da trabajo a 31 millones de personas. Las empresas que trabajan en la contratación pública, en servicios y obras, en la Unión Europea son 31 millones de personas, un 25% del PIB de la Unión Europea. Nosotros tenemos empresas desconocidísimas para incluso nuestros propios ciudadanos, que están llevando adelante el tren de alta velocidad entre Medina y La Meca, que están trabajando en las grandes ruedas del Canal de Panamá; empresas que tienen ahí —este es un interés egoísta, defendible por nuestra parte— un potencial de mercado muy importante. Las ha definido muy bien: empresas muy competitivas. Este es otro aspecto muy importante de este tratado.

Quiero hacer referencia a cuestiones trascendentes que se han trasladado aquí y que el señor secretario de Estado las ha querido abordar con total transparencia y con mucha valentía. Por ejemplo, lo que hace referencia a la salvaguarda de derechos fundamentales, que no haya *dumping* social, como se ha llegado a decir en alguna ocasión. La Comisión Europea y parto aquí de la presunción de bondad —algunos parten de la presunción de maldad, yo parto de la presunción de bondad de que los Estados democráticos intentan trabajar para el bien de sus ciudadanos y formamos parte de los mismos— de que lo que dicen los tratados fundamentales de la Unión Europea se va a cumplir. La Comisión Europea, que negocia en nombre de la Unión Europea, defiende el principio de precaución, que está establecido en el artículo 191 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea. Este principio extiende su ámbito de aplicación a la toma de decisiones preventivas, en el caso de riesgo, a la protección del medio ambiente, seguridad de los consumidores, legislación europea relativa a los alimentos, a la salud humana, animal o vegetal y que además se extiende a esas cuestiones que son regulaciones básicas y que dice la Unión Europea —y parto de la presunción de verdad— que no son objeto de regulación. Confío en que esto pueda llegar a buen fin.

Desde ese punto de vista, el Grupo Parlamentario Popular manifiesta un desiderátum y es que este acuerdo que puede ser positivo pueda llegar a buen fin, pero añadimos también que no solo llegue a buen fin, sino dentro de los parámetros que se han establecido, es decir, dentro de un buen marco que es el que estos Estados democráticos —y no me cansaré de repetirlo— que formamos parte de la Unión Europea defendemos como un buen marco adecuado de funcionamiento y de negociación. Cuando el Consejo de la Unión mandata a la Comisión, el 14 de julio de 2013, para que —el señor secretario de Estado ha hecho referencia a esas directrices que le dan para negociar— inicie estas negociaciones, se dice literalmente en ese documento que el desarrollo sostenible constituirá un objetivo general, queremos garantizar que el acuerdo respete las normas y los convenios internacionales sobre medio ambiente y trabajo —y trabajo—

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 19

y promueva elevados niveles de protección del medio ambiente, los trabajadores y los consumidores. Cito textualmente: No fomentaremos —dice el Consejo a la Comisión— el comercio o la inversión en detrimento de estas normas. Sigo citando textualmente. Por tanto, todo beneficio económico que aporte el acuerdo deberá supeditarse al respecto de nuestros elevados estándares en materia de medio ambiente, salud y seguridad, privacidad y derechos de los consumidores y de los trabajadores. Nuestros elevados niveles de protección no son negociables. Eso dice textualmente el texto del mandato que le da el Consejo a la Comisión: no son negociables. Los avances en términos de mejora del comercio y de la inversión no irán en detrimento de nuestros valores fundamentales ni en perjuicio de nuestro derecho de regular de la forma que la Unión Europea lo considere conveniente. Este es el mandato y no es otro. Es este el mandato. El secretario de Estado lo sabe. Algunos portavoces lo saben también, lo que pasa es que no hay manera de convencerles de esa presunción de bondad que, por nuestra parte y tratándose de instituciones democráticas de la Unión Europea, nosotros tenemos. Se vienen vertiendo manifestaciones, ya no diría de incertidumbre, sino alarmistas, que se alejan mucho de la realidad pretendida por las instituciones de la Unión Europea.

Hay otro factor al que también ha hecho una cierta referencia el señor secretario de Estado y que voy a llamar los valores intangibles que están dentro del espíritu de estas naciones democráticas que se encuentran a uno y otro lado del océano Atlántico. Voy a tomar como referencia la propia génesis de la Unión Europea, lo que hoy llamamos Unión Europea, que empieza, lisa y llanamente, aunque parece que sea sencillo, después de una Segunda Guerra Mundial en la que las naciones europeas se enfrentan y se dejan en el camino millones de muertos, millones de víctimas civiles y militares. Pocos años después hay una serie de grandes políticos de este continente que creen que a través del comercio se puede evitar que ese drama, que esa catástrofe, se pueda volver a producir. Estamos hablando ya de una Unión en la que hay regulación de derechos, de libertades, de defensa de los consumidores, de la sanidad, de los trabajadores, etcétera. Todo empezó por un Tratado de libre comercio. Esos valores intangibles que nos unen también en este mayor espacio mundial de democracia que es el que se encuentra entre Estados Unidos de América y la Unión Europea debemos ponerlos en valor. Debemos manifestar muy claramente que es bueno y muy positivo presumir que quienes han sido elegidos democráticamente ponen en valor y mantienen instituciones democráticas que quieren el bien para sus ciudadanos y que además pretenden, dentro todo ello, ser lo más transparentes posible dentro del proceso complejo, pero que va avanzando, que no podemos garantizar su finalización exitosa, pero que todos o la mayoría pretendemos que llegue a tenerla, como he dicho, en ese desiderátum de que llegue a buen fin, a buen término, dentro del marco adecuado; marco que nosotros defendemos y compartimos en toda la Unión y que tiene muchos puntos de vista coincidentes con el marco que tiene Estados Unidos de América en cuanto a respeto de la ley, derechos humanos, valores democráticos, etcétera, que pretenden que nada de esto se vea perjudicado en su territorio.

Antes decía: por más que se explique —y voy a volver a repetir argumentos que ya les sonarán porque ya fueron vertidos en la anterior sesión de esta Comisión en la que se discutió sobre esta cuestión—, y el secretario de Estado lo ha dicho también, hay que recordar que ha habido cinco rondas de negociaciones. Se ha abierto un proceso de exposición pública, de comunicación en la Unión Europea, que ha durado tres meses, desde el 26 de marzo hasta el 27 junio. Hay quienes hablan de falta de transparencia. Nosotros queremos mejorar la transparencia, formamos parte de los que deseamos que se mejore nuestra democracia y nuestra transparencia; no nos podemos conformar, podemos valorar lo que tenemos y a la vez no nos queremos conformar, pero una cosa es no conformarse y otra es estar continuamente en un discurso que pretende minar los valores y las bondades de un sistema o de muchos sistemas democráticos para albergar a 800 millones de personas. Ese proceso de consultas se ha producido. Ha estado abierto. Todo el que ha querido ha podido recurrir al mismo. Incluso recomiendo a algunos que sean preescriitores, como se les debe exigir a los partidos políticos, para decirles a quienes les quieran escuchar: ahí tienen ustedes la información y, si no, se la doy yo. Lo más fácil es decir: esto no es transparente, aquí no se sabe nada, aquí no vienen a explicar. Y aún encima decir: y no saben ustedes lo que les va pasar después; no solo no se sabe lo que se está negociando, sino que va a ser peor. Eso no aporta nada en absoluto, sino más bien al contrario, resta muchísimo a los que de verdad creemos en los sistemas e instituciones democráticos, pretendiendo siempre mejorarlos pero no planteándonos que vivimos en el peor de los mundos posibles, porque no es cierto.

Voy acabando. Se ha caricaturizado, absolutamente caricaturizado, el arbitraje internacional. El señor secretario de Estado ha hecho referencia a una institución de derecho público internacional que es

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 20

archiconocida y utilizada voluntariamente —voluntariamente— por quienes firman acuerdos y se someten a ese arbitraje. Me da la ocasión de aportar tan solo una cosa más, porque prácticamente lo ha dicho todo. El señor secretario de Estado ha hecho referencia a que España ha firmado 78 acuerdos de este tipo. Señorías, la Unión Europea ha firmado 1.400 acuerdos de este tipo. No sé si al final habrá ISDS o no, pero sí creo estar seguro de que se desarrollará y si se hace es porque se ha llegado a la convicción de que es lo que más interesa a los intereses europeos, porque quienes de verdad quieren someterse a los tribunales de su territorio son los norteamericanos, no les quepa la menor duda. Quienes de verdad quieren llevar la vis atractiva a que estas operaciones comerciales sean sometidas en el territorio, en la Corte de Justicia de Nueva York o de Washington, son los norteamericanos, no los europeos. Si al final decidimos —algunos dicen que hay muchos informes que consideran que esto no es conveniente—, se plasmará, pero será fruto de una negociación democrática y de un proceso transparente. Por tanto, caricaturizar estas cosas me parece que es un poco ridículo.

Por último, señor secretario de Estado, desde la convicción de que es bueno y de que el Gobierno además está llevando a cabo todos los esfuerzos posibles para defender los intereses de nuestro país en esta materia, le instamos —permítannos la reiteración, pero como grupo parlamentario estamos en esa obligación, aun sabiendo que lo están haciendo— a que sigan defendiendo esos intereses nacionales, sobre todo en las parcelas que afectan muy especialmente a los sectores que puedan verse afectados, que esperamos que lo sean de una manera positiva, en caso de que se firme el acuerdo, aunque podamos compartir a veces esa incertidumbre, que se verá despejada si el Gobierno, como estamos seguros, sigue trabajando para que este acuerdo —de llegar a buen fin— contenga todas las disposiciones necesarias para que los intereses de nuestras empresas y de nuestros consumidores se vean respetados.

Acabo con un par de preguntas, señor secretario de Estado. Aunque ya ha citado algunos, además los ha nombrado con datos arancelarios incluso con porcentajes de arancel, pero más allá de eso, nos podría decir cuáles son los sectores productivos nacionales, españoles, que más se pueden ver beneficiados por este tratado. Por último —y abuso de su paciencia y de la de todos, pero quizá sea interesante para todos, aunque no forma parte del objeto de esta comparecencia—, el pasado viernes el Consejo de Ministros aprobó un real decreto en el que aparecen los elementos de impulso a la competitividad, al crecimiento y a la generación de empleo, un paquete de medidas en el que con toda seguridad hay una parte de ellas que tienen que ver con la secretaría de Estado de Comercio, de la que es titular. Aprovecho esta ocasión, si le parece bien, para pedirle, por favor, que nos ilustre respecto a qué medidas dentro de ese paquete puedan tener relación con su secretaría de Estado y cuáles son el objeto de las mismas.

Muchísimas gracias una vez más, señor secretario de Estado, y muchísimas gracias, señor presidente, por la paciencia. **(Aplausos)**.

El señor **PRESIDENTE**: Señor secretario de Estado, puede contestar. Lo que no conste en el orden del día puede dejar de responderlo.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (García-Legaz Ponce): Gracias a todos los portavoces por sus intervenciones. Voy a tratar de dar respuesta a las cuestiones que se han planteado con la mayor precisión de que sea posible. En primer lugar, en relación con la intervención del portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, señor Moscoso, le agradezco su planteamiento abierto y constructivo. Estoy seguro de que este acuerdo que está negociando la Unión Europea en la línea en la que se está manteniendo satisfará con toda seguridad los requisitos y los criterios que ha expuesto el portavoz. Al mismo tiempo estoy seguro de que va a despejar cualquier duda sobre los posibles puntos oscuros o amenazas que en algún caso se han podido desplegar sobre este acuerdo. He tratado de enfatizar en mi exposición que este acuerdo, en primer lugar, se está negociando con la máxima transparencia. He hecho referencia a que durante muchos meses se celebraron debates de forma abierta en el Consejo, en el Parlamento Europeo y en la sociedad civil. El debate también estuvo precedido de una consulta pública muy extensa. He hecho referencia también a la apertura de una página *web* en la que, de forma conjunta, Comisión Europea, Embajada de Estados Unidos y el propio Gobierno de España estamos colgando toda la información relevante. Si a ello le unimos toda la publicación de documentos de posición que ha realizado la propia Comisión Europea —he insistido— en asuntos como el comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, compras públicas, materias primas y energía, desarrollo sostenible o servicios financieros y propuestas concretas en distintos sectores, así como —insisto— el catálogo de preguntas que más frecuentemente se le plantean sobre este acuerdo y que tiene su respuesta oficial por la Comisión Europea en una página *web*, todas esas dudas deberían quedar despejadas. Insisto también en que el jefe

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 21

negociador de la Unión Europea ha comparecido cinco veces ante la Comisión INTA del Parlamento Europeo y va seguir compareciendo y respondiendo a todas y cada una de las preguntas que le formulen los parlamentarios europeos que integran esa Comisión cada vez que se celebre una ronda de negociación. No debe quedar la más mínima duda de la transparencia en la negociación de este acuerdo.

Insisto también en la creación del grupo consultivo de expertos. Esos 14 expertos son representantes de la sociedad civil: los sindicatos, las ONG y las asociaciones de consumidores. No hay ningún motivo fundado para realizar un ejercicio continuado de crítica en relación con la transparencia. Quizás ayudaría a despejar de una forma aún más consistente esas dudas que todavía mantienen algunos si se hiciera público el mandato de negociación. El mandato de negociación aún no es público. Alguien se ha encargado de filtrarlo y está a disposición de cualquiera que utilice Google para encontrarlo en la *web*. Es muy fácil saber cuál es el contenido de ese mandato. De hecho, puedo decir aquí, en sede parlamentaria, que el Gobierno de España ha propuesto que ese mandato se haga público, precisamente porque no hay nada que ocultar, porque no contiene ningún elemento secreto ni sospechoso. Como saben sus señorías, hacer público el mandato de negociación exige la unanimidad de los Estados miembros y ha habido varios Estados miembros que se han negado a hacer público el mismo. Insisto, la postura del Gobierno español es que no tenemos ningún inconveniente en que ese mandato se haga público y se despeje cualquier duda a ese respecto. Confío en que con estos argumentos y con esta información adicional que acabo de proporcionar haya aclarado las dudas sobre la transparencia de este acuerdo.

En segundo lugar, en relación con algunos argumentos que ha planteado el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, se ha insistido en la necesidad de mantener los estándares laborales y sociales en la Unión Europea. En mi exposición he enfatizado que esos estándares sociales y laborales en ningún caso están en riesgo, porque no están en la mesa de negociación. No se va a negociar sobre estándares sociales y no se va a negociar sobre estándares laborales. Lo podría repetir una y otra vez, pero por muchas veces que lo repita no voy a convencer a quienes se oponen a este acuerdo por razones muy distintas a los puntos concretos que se puedan mantener. Quizás este acuerdo haya venido precedido de ciertos prejuicios ideológicos, no por el contenido del Tratado de libre comercio, sino porque se negocia con los Estados Unidos de América y los Estados Unidos de América para ciertas posiciones ideológicas representan algunos aspectos criticables. En todo caso, lo que me importa es ir al mandato de negociación y al objeto concreto de la misma, y los estándares laborales europeos no se negocian, no forman parte del mandato de negociación, como tampoco lo forman ninguno de los aspectos relacionados con la normativa laboral. Por tanto, aquí no se va a negociar sobre si hay que modificar o no el Estatuto de los Trabajadores en España o las reglas laborales en cualquier otro Estado miembro de la Unión Europea. Eso es ridículo y no se corresponde con la realidad.

¿Qué aspectos vinculados con el mercado de trabajo tienen que contemplarse necesariamente en un acuerdo como este? Quizás aquí —me refiero a la pregunta que ha realizado el portavoz de UPyD— lo pueda aclarar un poquito mejor. Cuando estamos hablando de liberalizar los intercambios, estamos hablando de liberalizar intercambios de mercancías y servicios y por tanto estamos hablando de capacidad de abrir oportunidades para la exportación de servicios y no solamente de mercancías, como ocurre por cierto en cualquier acuerdo de libre comercio que se negocie ahora mismo con cualquier país; ahora se está negociando con Japón, se está a punto de concluir la negociación con Canadá y se está hablando de nuevos acuerdos de libre comercio y en todos ellos se habla ya de servicios, porque es evidente que el comercio de servicios es una parte inseparable del comercio mundial. Si estamos hablando de libertad de exportación de servicios desde la Unión Europea hacia Estados Unidos o desde Estados Unidos hacia la Unión Europea, es evidente que una parte de esos servicios requieren el desplazamiento del trabajador. Imaginemos por ejemplo la prestación de servicios de consultoría o de servicios profesionales. Eso exigirá que un profesional europeo se desplace durante una serie de meses a realizar un trabajo de consultoría de una empresa europea que haya sido contratada por una empresa americana. Para poder desplazarse, es evidente que hay que contemplar aspectos de la normativa laboral que amparen a ese trabajador que se desplaza o que reconozcan, por ejemplo, la capacitación profesional. De nada nos vale que nos abran el mercado de obra pública a las concesiones europeas si cuando una empresa europea va a realizar un trabajo en los Estados Unidos le dicen: No; sus ingenieros no pueden trabajar en Estados Unidos porque no les reconozco su capacitación profesional, no les reconozco el título de ingeniero expedido por una universidad europea. Estaríamos liberalizando —entre comillas— mercados de una forma ficticia, porque no estaríamos contemplando aspectos esenciales que están relacionados con la capacitación laboral o el desplazamiento de personas físicas, que es lo que en la terminología GATS —perdón por entrar en aspectos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 22

muy técnicos—, en el acuerdo general sobre comercio de servicios, se llama modo 4, que es cuando una persona física se desplaza a otro país a prestar unos servicios de carácter profesional. A eso me refiero cuando digo que este acuerdo tiene que contemplar determinados aspectos que tienen que ver con la normativa laboral, pero en ningún caso estamos hablando de desregulación, desprotección o eliminación de garantías a los trabajadores europeos y naturalmente estadounidenses.

En cuanto a la aplicación de los convenios de la OIT en Estados Unidos, si uno se lee algunos de los documentos sobre los que se ha trabajado verá que también se hace referencia a ese aspecto. Obviamente, los Estados miembros de la Unión Europea no tienen la capacidad de imponer a los Estados Unidos la suscripción de determinados acuerdos, porque eso sería invadir su soberanía, igual que los Estados de la Unión Europea no vamos a aceptar que los Estados Unidos nos impongan que suscribamos acuerdos que no queremos suscribir. Eso está fuera de la negociación. En todo caso, las garantías laborales y sociales que tienen los trabajadores europeos están absolutamente protegidas y están fuera —insisto— de toda negociación en el mandato con el que cuenta ahora mismo la Comisión Europea.

Me gustaría tranquilizarles sobre un asunto que han expuesto distintos portavoces, que son los servicios públicos. He sido absolutamente claro en mi exposición respecto a que los servicios públicos están fuera de la negociación y por tanto no debe haber ninguna preocupación al respecto. He insistido incluso con algo de detalle en la capacidad de preservar los monopolios y de que los Estados miembros puedan mantener la estructura de prestación de los servicios públicos que tienen en la actualidad. Por tanto, no habrá ningún tipo de problema en ese aspecto. No obstante, quiero subrayar que en España y en la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea hay ya operadores privados que actúan en el mercado privado de este tipo de servicios de salud que los consumidores europeos adquieren con total libertad. En España hay universidades privadas de capital estadounidense desde hace treinta años y nadie se escandaliza por ello. Hay operadores de salud de capital estadounidense que están prestando servicios; el Grupo Ribera Salud, sin ir más lejos, es en un 50% capital estadounidense y está prestando servicios y creando empleo en España y eso tampoco debería ser motivo de escándalo. Lo que estoy diciendo es que el diseño de la estructura jurídica de prestación de servicios públicos no está en negociación y eso debería ser motivo de tranquilidad.

Se han mencionado también los llamados ISDS, los acuerdos de protección de inversiones. Este es un asunto que está siendo negociado, un asunto que todavía está abierto a consulta pública, por lo que animo a todo aquel que quiera trasladar su opinión oficial a la Comisión Europea a que lo haga, para que así pueda ser tenida en cuenta en las negociaciones. Los acuerdos de protección de inversiones no son nada nuevo —lo he tratado de explicar en mi exposición—, son acuerdos que protegen desde hace veinticinco años a la empresa española en sus inversiones fuera de España y que, cuando se firman, se firman en régimen de reciprocidad. No sé si al portavoz de La Izquierda Plural le parece mal que los accionistas de YPF hayan conseguido recuperar 5.000 millones de dólares de inversión en Argentina, ¿o quizás cree que los accionistas españoles, la mayoría de los cuales son familias de rentas medias, hubieran estado mejor sin esos 5.000 millones de compensación que han venido de Argentina? Esos 5.000 millones de dólares vienen de un ISDS, vienen de un acuerdo que protege las inversiones de una empresa española en Argentina, y ese tipo de acuerdos son buenos para las empresas, que no pueden quedar expuestas a una total desprotección. Si uno no proporciona una mínima seguridad jurídica, lo que ocurrirá será que la inversión no vendrá. Que venga inversión estadounidense a España en mayor cuantía es bueno; si no, que se lo pregunten a los nuevos trabajadores de la General Motors en Almusafes o que se lo pregunten a los nuevos trabajadores de Opel en Figueruelas o que se lo pregunten a los nuevos trabajadores de Amazon en San Fernando de Henares. Todos esos son empleos generados en España gracias a la llegada de inversión estadounidense. Mucha inversión de otras nacionalidades está en España porque España ha suscrito acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones que proporcionan un marco de seguridad jurídica a la inversión. Esto es perfectamente compatible —y está así escrito con total claridad en los documentos de la Comisión Europea— con la capacidad y la potestad de los Estados miembros de legislar y regular en materia medioambiental, en materia de seguridad laboral, en materia de seguridad social, en todos los ámbitos. En ningún momento se coarta la capacidad de los Estados miembros de seguir legislando y regulando en la manera en que lo consideren oportuno. Quizás la confusión ha venido por buscar un flanco de crítica a este acuerdo, pero este tipo de acuerdos —insisto en ello— son positivos, son acuerdos —lo ha explicado con mucha claridad el portavoz del Grupo Parlamentario Popular— que pueden ayudar a dinamizar la llegada de inversión estadounidense a España y pueden permitir también una mayor seguridad jurídica para las empresas españolas que están invirtiendo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 23

en Estados Unidos. También podría ocurrir que hubiera un cambio de reglas en Estados Unidos, que por supuesto están habilitados para hacer, que generara en un momento dado un perjuicio injusto a una empresa española. Pensemos en una expropiación. Pues en ese momento también tendríamos capacidad de defensa jurídica de esos intereses. El hecho de que cada Estado miembro y cada país pueda aprobar la normativa que considere oportuna es perfectamente conciliable —de hecho, así viene siendo— con los derechos de propiedad de los dueños de las empresas que invierten fuera de su país.

El portavoz del Grupo Parlamentario Socialista me ha solicitado también la remisión de información con carácter periódico al Congreso de los Diputados. Lo haremos, como es natural, con la mayor diligencia posible. Nos comprometemos aquí, en sede parlamentaria, a remitir toda la información con el mayor detalle posible. Estamos abiertos a volver a comparecer en el mes de octubre o cuando se nos solicite y, en todo caso, a petición propia, cuando consideremos que existe información relevante que sus señorías deben conocer. Nuestro objetivo es compartir toda la información con el Congreso de los Diputados y con el Senado para que sus señorías trasladen los criterios que consideren oportunos. Este debería ser un proyecto de Estado, un proyecto en el que todos fuéramos capaces de forjar una posición común con el Gobierno, para dar mayor solidez a la posición del Gobierno de España, que es una posición abierta y dispuesta a recabar todas las opiniones de los grupos parlamentarios y a incorporar aquellas que se consideren positivas para mejorar la negociación.

A la señora Riera, del Grupo Parlamentario de Convergència i Unió, le agradezco muy sinceramente el fondo y la forma de su intervención. Efectivamente, tuvimos la ocasión de compartir cartel, aunque en días diferentes, en las jornadas que celebró la Universidad Internacional Menéndez Pelayo la semana pasada. Fue un punto más de contacto con la sociedad civil española y con la opinión pública y fue una ocasión para difundir mejor el contenido de este acuerdo. Este tipo de acuerdos —compartimos al cien por cien su opinión— es fundamental para la economía española. Si la economía española ha conseguido comenzar a recuperar su actividad ha sido básicamente gracias al sector exterior, que le ha aportado, en el año 2012, 2,5 puntos de crecimiento, y en el año 2013, casi 1,5 puntos. Por tanto, ha sido la locomotora de la actividad económica en los momentos de crisis. Perderíamos la perspectiva y cometeríamos un gran error si pensáramos que el sector exterior es solamente aquello que tira de la economía cuando las cosas van mal. El sector exterior tiene que convertirse en una parte estructural fundamental de un nuevo modelo económico en España, menos basado en el ladrillo, menos basado en el sector de la construcción y mucho más basado en la internacionalización de nuestras empresas y en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados. El 90% del crecimiento del PIB mundial de los próximos diez años va a estar fuera de la Unión Europea y ser capaces de aprovecharlo exige abrir las oportunidades mediante el desmantelamiento de las barreras comerciales que todavía existen, que son muchas. El mercado estadounidense es todavía un mercado relativamente cerrado. A pesar de que nos está yendo muy bien, a pesar de que las exportaciones han crecido un 15% en lo que va de año y a pesar de que hemos conseguido batir a todos nuestros competidores de la Unión Europea en nuestras exportaciones a Estados Unidos en los últimos años, sigue siendo un mercado con aranceles —no muy altos, pero con crestas arancelarias en algunos mercados— y sobre todo con enormes barreras de carácter circulatorio a la entrada de los bienes y servicios españoles. Necesitamos abrir esas oportunidades. El acuerdo de libre comercio con Estados Unidos es fundamental, porque es el mayor mercado del mundo a fecha de hoy. En el futuro quizás lo pueda ser China, pero a fecha de hoy el mayor mercado del mundo es el estadounidense, y poder aprovechar la entrada de los productos españoles sin barreras en ese enorme mercado es una oportunidad que no podemos desaprovechar. Además, tenemos que ser conscientes —los que estamos muy en contacto con los sectores productivos lo escuchamos a diario— de que las oportunidades que no se les abran a las empresas europeas se les van a abrir a sus competidores. Hay sectores españoles que están sufriendo, y mucho, tras la firma de los acuerdos de libre comercio de Perú o de Colombia con Estados Unidos, porque afectan a sectores en los que la producción española compite en el mercado estadounidense. ¿Qué es lo que ocurre? Que si el producto de un tercer país, gracias a un acuerdo de libre comercio de Estados Unidos con ese país, entra libremente y el producto español sufre las barreras de acceso, el producto español pierde esa competitividad. Si no somos rápidos y este acuerdo no es una realidad, el mercado estadounidense —si se me permite la expresión coloquial— se lo van a comer otros competidores de la Unión Europea y eso es algo que no nos podemos permitir. La semana pasada, en una reunión que tuve con Anfaco, la patronal de las conservas de pescado, en Vigo, me decían: Si este acuerdo es una realidad y conseguimos eliminar los aranceles, se traducirá automáticamente en 35.000 empleos en el sector de la conserva en España. Vamos a duplicar facturación y a duplicar empleo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 24

solamente con el mercado estadounidense, que es un mercado de 310 millones de consumidores de alto poder adquisitivo. Este es un ejemplo concreto de las oportunidades que tenemos delante, un ejemplo concreto de las oportunidades de crear empleo de una forma sana, revitalizando nuestra industria y creando empleo en zonas de España que están sufriendo elevadísimas tasas de desempleo. Este acuerdo es una enorme oportunidad, que si no aprovechamos nosotros otros se van a encargar de aprovechar.

Estoy completamente de acuerdo con la señora Riera en que este acuerdo es especialmente importante para las pymes. Ha habido algunos portavoces que han insistido en que este es un acuerdo que va a beneficiar a las grandes empresas, a las multinacionales. Esta es una letanía que escuchamos habitualmente en este acuerdo y en otros, pero la realidad es justamente la contraria. Las empresas multinacionales, las grandes empresas, son las que mejor saben sortear este tipo de barreras, las que tienen los recursos para poder aprovechar mediante sus economías de escala, sus grandes despachos de abogados y sus recursos financieros las barreras comerciales que ya existen. Las grandes multinacionales no van a tener los problemas que tienen las pymes. En algunos sectores lo estamos viendo ya. Estamos viendo multinacionales estadounidenses que en la actualidad están produciendo para el mercado estadounidense desde fábricas españolas. ¿Quién se puede permitir eso? Una gran empresa multinacional, que tiene el músculo para desarrollar dos líneas de producción en paralelo, una para el mercado europeo y otra para el mercado estadounidense. Eso no lo puede hacer una empresa de tamaño mediano ni una empresa pequeña. Por tanto, es fundamental entender que si este acuerdo beneficia a alguien es a las pequeñas y medianas empresas. Este es un asunto absolutamente fundamental en el que insistimos de una forma muy especial.

Es verdad que el presidente Obama ha hecho una apuesta política importante con este acuerdo, lo ha destacado la señora Riera. Es importante entender que ahora se van a empezar a activar todos los mecanismos políticos en Estados Unidos, que unas veces juegan empujando en favor del acuerdo y otras veces, en algunos sectores que entienden, desde el lado estadounidense, que pueden sufrir más con este acuerdo, en un sentido más defensivo. En todo caso, la voluntad política que nos ha trasladado el Gobierno de Estados Unidos —y hemos tenido ocasión de reunirnos en varias ocasiones con Michael Froman, que es el negociador principal y el presidente del USTR— es muy positiva. En nuestra opinión, lo que necesitamos ahora es poner toda la voluntad política posible a ambos lados del Atlántico para conseguir que este acuerdo sea una realidad cuanto antes.

También compartimos el punto de vista de la señora Riera respecto a que este acuerdo provocará un aumento de nuestra capacidad exportadora y sobre todo reforzará nuestra capacidad de atracción de inversión. Afortunadamente, España ha recuperado muchísima competitividad. España ahora es un país razonablemente competitivo y eso es lo que está detrás de la atracción de inversiones que se ha producido en los últimos años, particularmente en el último año en el sector de la automoción. Si somos capaces de poner en marcha este acuerdo, España verá multiplicada su capacidad de atracción de inversión, porque se puede convertir en un lugar privilegiado, gracias a su competitividad, para las multinacionales estadounidenses que quieran abordar el mercado estadounidense desde su producción local.

La señora Riera y también otros portavoces han enfatizado que existen aspectos fundamentales a preservar, aspectos relativos a los derechos laborales, a la protección medioambiental, a la defensa del consumidor y a la transparencia. Insisto, hay aspectos que no son negociables. En mi intervención he insistido en que las líneas rojas que ha marcado la Comisión son muy claras y por tanto ni desde la perspectiva del consumidor ni desde la perspectiva del trabajador ni desde la perspectiva de quienes queremos garantizar la preservación del medio ambiente tiene que existir ningún tipo de inquietudes al respecto.

Se ha hecho referencia también a la compatibilidad del acuerdo con las negociaciones multilaterales. Estas negociaciones del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos son perfectamente compatibles con las negociaciones multilaterales. El problema de la Ronda Doha no está en este tipo de acuerdos de libre comercio y nos llevaría mucho tiempo explicarlo. Afortunadamente, en Bali, conseguimos dar un pequeño paso adelante, conseguimos resucitar una ronda que estaba prácticamente muerta. El acuerdo de facilitación del comercio de diciembre en Bali fue una señal de que la OMC todavía tiene constantes vitales, pero, evidentemente, necesita un esfuerzo adicional para ampliar la negociación a muchos acuerdos que están estancados desde hace mucho tiempo. Si me apuran, este tipo de acuerdos, frente a lo que algunos piensan, no paralizan las rondas multilaterales, al contrario, acaban revitalizándolas. ¿Por qué? Porque aquellos países que hacen lo posible por que no avancen los acuerdos multilaterales, porque les va bien la situación tal como está, se dan cuenta de que se abre una vía paralela por la que se

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 25

empiezan a desmantelar acuerdos con carácter bilateral. Hace muchos años nos explicaban la cláusula de la nación más favorecida, que es un artículo clave del Acuerdo general de aranceles y comercio. La cláusula de la nación más favorecida está diseñada para beneficiar a los pequeños. Este es un ejemplo de hasta qué punto aquellos pequeños países que bloquean la Ronda Doha hacen un mal negocio. Cuando un país grande negocia con uno pequeño, negocia en desigualdad de condiciones, entre comillas. Si Estados Unidos, que es el mayor mercado del mundo, quiere negociar un acuerdo de libre comercio con una pequeña república centroamericana, el posicionamiento es muy sencillo: Yo tengo un mercado de 310 millones de consumidores de 50.000 dólares de renta y tú tienes un pequeño mercado de un millón y medio de consumidores de 5.000 dólares de renta. Evidentemente, como tú tienes mucho que ganar entrando en mi mercado y yo tengo muy poco que ganar entrando en el tuyo, yo te abro muy poco y te doy muy poco y tú me lo das todo, porque, si no, no es un acuerdo equilibrado. Este tipo de acuerdos bilaterales facilitan la liberalización del comercio de los grandes bloques comerciales y a quien dejan de lado es a los pequeños países. Por tanto, aquellos pequeños países que han estado bloqueando la Ronda Doha haciendo grupos —estos grupos que conocemos, como el grupo de los cuarenta y demás— ahora empiezan a darse cuenta de que es mejor desbloquearla, porque si no los demás países van a avanzar por la vía bilateral. Esa es una de las razones por las que el acuerdo de la Ronda Doha ha resucitado, porque empieza a haber muchos países que se dan cuenta de que si no los grandes bloques, Estados Unidos y la Unión Europea, avanzarán por su lado y los que acabaran perdiendo serán justamente los que se queden al margen.

A continuación, paso a la intervención del portavoz de La Izquierda Plural. Aprovecho para dar respuesta a los puntos que ha expuesto el portavoz del Grupo Mixto, porque muchos de ellos son argumentos coincidentes, aunque otros no. Empezaré por subrayar la cuestión de la transparencia. Ya me he referido extensamente a ella y he aportado información muy detallada de por qué creemos que este acuerdo no se está negociando de espaldas a la opinión pública, sino todo lo contrario. Esta intervención es una muestra de que no hay nada que ocultar, al revés, estamos encantados de debatir y plantear cuantos debates sean oportunos. Al mismo tiempo, estamos convencidos de que este acuerdo, que se traduce en más libre comercio, va a ser bueno para la economía de la Unión Europea. Cuando España ingresó en las Comunidades Europeas había muchos que decían que esto se iba a llevar por delante la industria española, que la industria española no podía competir con la industria alemana, que la industria española no podía competir con la industria del norte de Europa y que esto iba a ser la ruina para un montón de sectores productivos. Los que ya vamos cumpliendo años hemos escuchado eso y lo hemos leído, pero hemos visto que eran temores infundados. La realidad es que España, después de su ingreso en la Unión Europea, ha experimentado un crecimiento sin precedentes. Nuestros sectores industriales son ahora mucho más potentes, internacionalizados y productivos. Lo mismo va a ocurrir si este acuerdo llega a ser realidad. En vez de tener un mercado abierto de casi 500 millones de consumidores, si el acuerdo trasatlántico es una realidad tendremos un mercado de 800 millones, y cuando el mercado es más grande, las economías de escala se aprovechan y hay más competencia, nuestros sectores productivos mejoran, por lo que seremos capaces de crear más oportunidades y más empleo.

Se ha insistido mucho en la cuestión de la soberanía, de si este acuerdo va a atentar contra la soberanía de los Estados miembros. Es evidente que no va a ser así. Lo he intentado explicar con la mayor claridad de la que he sido capaz. Podría leer literalmente algunas de las líneas del último comunicado, que está firmado por ambas partes. Por ejemplo, en lo que se refiere a los niveles de protección laboral y medioambiental, se garantiza el derecho de todas las partes a regular para establecer sus propias prioridades en materia de desarrollo sostenible y se establecen cláusulas muy claras de protección de la capacidad legislativa y normativa de todas las partes en materia laboral y social. Por tanto, no tiene que existir ninguna inquietud al respecto. No se van a poner en juego ni se van a negociar, insisto, los aspectos sociales ni medioambientales.

En cuanto al ISDS, con la intervención que he hecho antes he intentado aclarar que no debe ser un motivo de preocupación. No estamos cuestionando la capacidad de regular y de proteger al trabajador, al consumidor y al medio ambiente en España y en Europa, en absoluto. Nuestra capacidad normativa va a seguir intacta, como va a seguir la de Estados Unidos. Creo que no tendría que haber ninguna preocupación en esa materia. Ha hecho referencia a algunos casos de aplicación de este tipo de mecanismos de protección de inversiones en disputas Estado-inversor. Este tipo de mecanismos está ya en vigor. Ha mencionado Eslovaquia, Alemania. Estos acuerdos no son el TTIP, son acuerdos que están en vigor y que son completamente aceptados por las opiniones públicas alemana, eslovaca, británica o francesa, porque

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 26

llevan haciéndose decenios y permiten la protección mutua. Son acuerdos que permiten que los inversores estén adecuadamente protegidos, que permiten legislar y actuar en cada materia, pero que al mismo tiempo tienen que ofrecer un mínimo de seguridad jurídica a un inversor que deposite su capital en otro país, que tiene que tener, como ocurrió en YPF en España o como está ocurriendo en Red Eléctrica en los casos de expropiación en otros países latinoamericanos, un mínimo grado de protección. Insisto también a su señoría en las garantías que hay en materia de servicios públicos, es decir, en la ausencia de amenaza alguna en esa materia.

Se ha hecho referencia a las políticas de privatizaciones. Esto nos daría para un debate muy amplio sobre la bondad o no de las mismas. Se ha hablado también de la entrada de la empresa pública italiana. Quiero recordar que eso fue en el año 2007 y el presidente Aznar dejó sus responsabilidades en 2004; por tanto, ese episodio no creo que sea achacable a la anterior Administración del Gobierno Popular. Podríamos entrar a debatir sobre si han sido buenas las privatizaciones de determinados servicios como Telefónica. Algunos todavía recordamos que había que esperar varios meses a que a uno le instalaran una línea fija de teléfono en su casa, y después de la privatización de Telefónica comprobamos lo que hoy es esta empresa, que es el mejor operador del mundo. Yo soy de los que opina que en la mayor parte de los casos las privatizaciones acaban dando buenos resultados. Pero, en fin, esto daría lugar a un debate muy diferente del que hoy nos ocupa.

En relación con la intervención que ha hecho el portavoz del Grupo Parlamentario de UPyD, iré por partes. En primer lugar, me pedía que aclarara la parte relativa a los derechos laborales, es decir, si se estaban tratando aquí o no. Se trata un aspecto referente al mercado de trabajo, pero no desde el punto de vista de los derechos de los trabajadores, sino de los aspectos que hay que contemplar cuando se prestan servicios profesionales en otro ámbito, incluido el reconocimiento de los títulos profesionales. En cuanto al tratamiento de datos personales, este es un capítulo que ha generado un debate público muy intenso. Quiero decir que ya hay un acuerdo en lo que se llama la cláusula *safe harbor*, firmada por Estados Unidos y la Unión Europea en esta materia, pero, además, en estos momentos se está negociando un llamado acuerdo paraguas que ampare el intercambio de datos en los ámbitos de Justicia e Interior. En todo caso, es un asunto que efectivamente requiere todavía debate y negociación. Es verdad que a raíz de la polémica sobre las escuchas se abrió un frente de opinión pública, pero estamos seguros de que en la negociación —y es un asunto que la Comisión Europea tiene muy claro— se preservarán las políticas de protección de datos personales establecidas en la Unión Europea.

Ha preguntado por la protección de los derechos de la propiedad intelectual. Una prioridad máxima del Gobierno de España es que se protejan las denominaciones geográficas o las indicaciones geográficas, que aquí en España las conocemos más como denominaciones de origen. Este es uno de los aspectos más problemáticos de tratar por la distinta cultura que hay en Estados Unidos respecto a esta aproximación, ya que allí impera la cultura de las marcas y entienden mucho peor esto de las denominaciones de origen, pero España, Francia e Italia hemos insistido en la protección de los derechos derivados de la propiedad intelectual, particularmente en que las indicaciones geográficas sean una prioridad en la Unión Europea. Hasta ahora, desde luego, la Comisión Europea está siendo tajante a la hora de defender estos derechos.

Ha preguntado también si hay algún estudio detallado del Ministerio de Economía sobre estos sectores. No existe un estudio cuantitativo propio que diga exactamente que el impacto sobre el PIB va a ser de esta cantidad o que el impacto sobre el PIB per cápita va a ser esta otra. Son estudios que se han realizado por instituciones privadas internacionales, y he mencionado el estudio del CPR y también un análisis de la Fundación Bertelsmann. Nosotros hemos hecho una aproximación más cualitativa y hemos entablado un análisis sectorial, sin llegar a las conclusiones sobre las que yo soy también —debo reconocerlo— un poquito escéptico. Creo que cuantificar *a priori* el impacto exacto —he citado estudio de terceros, pero no estudios propios— sobre el PIB o sobre el PIB per cápita es siempre un ejercicio arriesgado. Es muy difícil anticipar cómo van a evolucionar los sectores dentro de cinco, seis, siete, ocho o diez años, cuál va a ser la innovación tecnológica, qué cambios se van a producir, qué ganancias de competitividad va a haber en esos sectores en España o en la Unión Europea, y eso es lo que al final condiciona el impacto económico.

Tenemos algunos sectores que objetivamente cuentan con muchas condiciones para ser grandes ganadores en caso de la apertura del mercado europeo. En particular, en el mercado agroalimentario, los productos agrícolas que tienen mayor transformación, como aceitunas, aceite de oliva, productos cárnicos, tendrían mucho qué ganar; también en el caso de los vinos y en conservas vegetales y de pescado. En productos industriales, hay sectores que tenemos claramente identificados como ganadores, como el textil, el del calzado, el de los azulejos y el de los juguetes, que ahora mismo son los que sufren aranceles

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 27

muy altos y que, además, tienen mecanismos de inspección que hacen que cuando el producto español entra en los mercados el coste de pasar todos esos controles sea muy alto para el productor; también se pueden beneficiar el material rodante, si somos capaces de incorporar las cláusulas de eliminación del *buy american* —estamos hablando de la industria del ferrocarril de los grandes fabricantes españoles de material rodante—, y las energías renovables, que creemos que sería un sector importante. Pensamos que el sector del automóvil tiene un potencial enorme. Estamos viendo, incluso antes del TTIP, que las exportaciones se están comportando bien y ya hay multinacionales americanas que empiezan a fabricar desde sus fábricas de España exclusivamente para el mercado estadounidense, lo que es una gran noticia, pero obviamente sufriendo los aranceles y las barreras, porque aunque sea producción de empresas estadounidenses viene de Europa. En el momento en el que eliminemos todas esas barreras la producción en España se puede ver multiplicada, porque evidentemente será mucho más barato colocar ese producto en el mercado local. Otros sectores importantes que consideramos que puede ser ganadores netos son el sector químico, el farmacéutico, el cosmético, el de los equipos médicos, así como determinados segmentos de bienes de equipo; las grandes ingenierías creemos asimismo que serán ganadoras, y también los fertilizantes y algunas tecnologías de extracción de minerales, en concreto las vinculadas con la extracción de *shale* gas en Estados Unidos. Básicamente estos son los sectores que creemos que podrían ser beneficiarios netos de este acuerdo.

Voy terminando con algunas aclaraciones respecto a los peligros que se pueden plantear para la economía europea, que creo que no son tales. A veces, quizá se dibujan caricaturas respecto a lo que es Estados Unidos en ciertos ámbitos. Cuando uno escucha determinadas intervenciones podría pensar que en Estados Unidos no hay sindicatos, que no hay asociaciones de consumidores, que no hay salario mínimo, que no hay sanidad pública o que no hay educación pública. **(El señor Coscubiela Conesa: Exactamente eso. No la hay).** Eso es rotundamente falso. Las asociaciones de consumidores más potentes del mundo están en los Estados Unidos. Con los datos en la mano, se puede decir que Estados Unidos dispone de una educación pública amplísima; dispone de una sanidad pública amplísima, y hay programas multimillonarios como Medicare y Medicaid. Yo entiendo que son clichés que se escuchan continuamente, pero simplemente son falsos. Estamos muy orgullosos del modelo social europeo, pero no hay más que viajar a Estados Unidos y pasar allí unas semanas para comprobar que aquella es una sociedad que cuenta con todos esos elementos que a veces creemos que solo existen en Europa. Pero diré más, no solo es que existen en Estados Unidos, sino que muchos de ellos fueron inventados en los Estados Unidos; concretamente, las asociaciones de consumidores son un invento genuinamente estadounidense.

Quiero agradecer la intervención del Grupo Parlamentario Popular. Efectivamente, compartimos plenamente la aproximación que hace al acuerdo y la necesidad de garantizar el desmantelamiento no solo de las barreras arancelarias, sino de las barreras reglamentarias, que realmente son las que más daño hacen al libre comercio. Naturalmente, tengo que garantizar de nuevo la salvaguarda de todos esos derechos que hemos constituido en Europa. También tengo que decirle que compartimos plenamente su enfoque sobre el ISDS. Las preguntas sobre los sectores más beneficiados las acabo de responder.

De forma muy breve, porque creo que estamos agotando ya el tiempo, haré una referencia al decreto-ley que se aprobó el pasado viernes. Si me lo permiten, de él destacaré tres elementos de una forma muy rápida. El primero, tiene que ver con la rebaja de las tasas de intercambio para los comerciantes españoles que el Gobierno ha puesto en marcha. España es el primer país de Europa que actúa para rebajar las tasas de intercambio, que aquí son mucho más altas que en el resto de Europa. En concreto, en España se están cobrando tasas de intercambio del 0,8%, cuando la media europea está en poco más del 0,2%. Son tasas de intercambio del 0,2% para pagos con tarjeta de débito y del 0,3% para pagos con tarjetas de crédito. Para micropagos, es decir, para pagos menores de 20 euros, la reducción es mucho mayor: el 0,1% para pagos con tarjetas de débito y el 0,2% para pagos con tarjeta de crédito, con un máximo de 7 céntimos por transacción. Eso va a suponer un ahorro multimillonario para el comercio español que, insisto, paga tasas de intercambio que son excesivas. Creo que ha sido una decisión bien recibida por el comercio español. Si se me permite decirlo, ha sido una decisión valiente, porque también hay quien se ve afectado por ella, pero creemos que pensando en el interés general había que tomarla.

También se ha tomado la decisión de ampliar la lista de ciudades que necesariamente tienen que designar una zona de gran afluencia turística. Lo hemos extendido a diez ciudades más. El anterior decreto-ley de 2012 establecía una lista de catorce ciudades y con esta nueva serán veinticuatro en total. El buen funcionamiento de las zonas de gran afluencia turística en las ciudades en las que ya se ha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 28

implantado es lo que nos ha llevado a tomar la decisión de extenderlo a diez ciudades más. España es un país con más de 60 millones de turistas. Los compradores potenciales de los comercios españoles no son los 46 millones de españoles que vivimos aquí, sino los 46 millones más los 62 millones de turistas que va a tener España en 2014 y no nos podemos permitir el lujo de tener a esos turistas en las ciudades españolas con mayor afluencia turística con el comercio cerrado, porque es un sinsentido. Por tanto, estas medidas, que van a dinamizar el potencial comercial de las zonas turísticas, son, sin duda, un aspecto positivo. Además, quiero destacar que España tiene más de quinientos municipios que voluntariamente han establecido zonas de gran afluencia turística. Ahora mismo en España hay más de seiscientas zonas de gran afluencia turística, a pesar de que la lista solamente obligaba a catorce y de que actualmente se ha ampliado a veinticuatro.

Hay una tercera medida que tiene que ver con la eliminación de burocracia y la facilitación de trámites para la apertura de nuevos establecimientos comerciales. Era fundamental, porque los procedimientos en España eran de los más largos de Europa y desincentivaban la inversión. Estamos aportando agilidad y eliminación de burocracia.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Coscubiela, le doy solamente un minuto si tiene que hacer alguna matización.

El señor **COSCUBIELA CONESA**: Como muy probablemente nos tendremos que ver en más ocasiones por lo de la transparencia, le pediría que si es posible no nos tratara como si fuéramos estúpidos o tontos. Hoy iba bien la comparecencia —lo ha recordado incluso el propio portavoz del Grupo Popular—, pero hay cosas que sobran, sobre todo en la segunda intervención. He empezado diciendo que esta no es una cuestión de americanos malos y europeos buenos. Por tanto, esa descalificación, ese apriorismo ideológico no viene precisamente de este portavoz, sino, quizá, de otras cosas. Pero para entendernos debemos hablar un mismo lenguaje. En mi intervención no he descalificado los ISDS de manera genérica, porque he manifestado que tienen virtudes en la solución de conflictos entre empresas, lo que he dicho ha sido que en algunas ocasiones —y he puesto algún ejemplo— limitan la soberanía imponiendo políticas a los Estados y restringiendo su ámbito de decisión. Eso puede ser opinable y discutible, pero no descalificable.

Termino. De verdad, usted debe ser el único ciudadano del mundo que cree que en Estados Unidos hay sanidad pública y seguridad social pública. Espero que usted asuma los informes realizados a nivel mundial que dicen que en Estados Unidos no hay un sistema público de sanidad universal, sino que lo que hay es un sistema de aseguramiento privado, con 45 millones de personas sin ningún tipo de cobertura, y que solo hay dos programas públicos, Medicare y Medicaid, que cubren situaciones de necesidad, y que tampoco hay sistema público de seguridad social, sino fondos de pensiones. Por cierto, la legislación en materia sindical permite que una empresa como Walmart impida la creación de sindicatos en ella, cosa que sería difícil en algunos países europeos. No se trata de demonizar a Estados Unidos, pero, por favor, situemos las cosas, porque el modelo europeo está a bastante distancia del modelo social de Estados Unidos.

Insisto en que si eso no se regula políticamente se produce un proceso de armonización competitiva que rebaja los derechos de la gente, incluidos los de los consumidores. Eso es lo que he dicho. No hace falta que nos pongamos a discutir, solo le pido que la próxima vez vaya usted con cierta prudencia a la hora de azotarnos, porque si hasta cuando las comparecencias van bien nos azotan, hacen como con los niños, que nos incentivan a portarnos mal.

El señor **PRESIDENTE**: Un minuto solo, señor López Garrido.

El señor **LÓPEZ GARRIDO** (don José): Señor presidente, quizá hasta me sobren algunos segundos.

Señor Coscubiela, la comparecencia iba perfectamente hasta que ha intervenido usted, gracias a que otros nos hemos privado de hacer alusiones directas o de dar respuestas directas a determinadas cosas que su señoría ha dicho. Yo no sé si es maniqueo o no hablar de una pandemia de obesidad en los Estados Unidos de América. No sé si lo considera usted maniqueo, insultante o descriptivo. Yo que conozco bastante la sociedad americana, le puedo decir que hay obesos, como los hay en esta, y que hay gente tan absolutamente mentalizada sobre la comida sana y el ejercicio físico que llega a niveles como casi no se ven en esta. Si tenemos que hablar de maniqueísmos y de insultos, ciertamente no sé cómo calificaría la pandemia de obesidad.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 614

9 de julio de 2014

Pág. 29

En cualquier caso, decir que Medicare o Medicaid es solo para situaciones de extrema necesidad, significa que usted no tiene ni idea. Seguramente nuestro sistema sanitario es mucho más amplio y mucho más universal que el norteamericano, pero repito que usted no tiene ni idea de los que es Medicare o Medicaid.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor secretario de Estado para matizar alguna cuestión.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (García-Legaz Ponce): Lo último que haría —se lo digo al portavoz— sería faltar al respeto a ningún diputado, porque he sido diputado de esta Cámara. Por tanto, si ha interpretado que alguna de las expresiones que he utilizado iba dirigida a su señoría, le traslado mis disculpas, pero no era así; le puedo garantizar que no era así. Cuando estaba explicando los clichés o la utilización icónica o caricaturesca de Estados Unidos, no me estaba refiriendo a la intervención de su señoría. En las últimas semanas, en muchos foros y en muchos programas de televisión estoy escuchando expresiones que colocan a Estados Unidos como esa sociedad en la que no existe sanidad pública, en la que no existe educación pública, etcétera. Como eso no es verdad, he creído que esta era una buena oportunidad para describir la realidad. No digo que tenga una educación pública o una sanidad pública universales, sino que hay programas muy amplios de educación pública y de sanidad pública. Es un tema que está fuera de este debate, porque yo he venido aquí a hablar del TTIP, pero repito que lo he mencionado porque escucho en muchos foros —no digo aquí— opiniones que trasladan una imagen muy poco fiel de la realidad y que contribuyen a desacreditar este acuerdo, a generar una opinión pública adversa a este acuerdo. Creo que con esto no hacen ningún favor ni a España ni a la economía española, porque este acuerdo es bueno para la economía española. Si este acuerdo sale adelante va a generar empleo en la economía española, va a revitalizar nuestra industria y va a dar oportunidades. Creo que —entre comillas— poner en cuestión este acuerdo utilizando muchos elementos que no se corresponden con la realidad, no hace, insisto, ningún favor ni a la industria española ni a la economía española.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor secretario de Estado.
Se levanta la sesión.

Eran las siete y veinte minutos de la tarde.

cve: DSCD-10-CO-614